ПРОСЬБА К БОГУ

СТИВ ШАДРАК

ПРОСЬБА К БОГУ

В день моего моления Ты ответил мне, ободрил и укрепил мою душу.

Псалом 137:3

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Книга Стива Шадрака «*Просьба к Богу*» произвела невероятный успех!

Читая книгу «*Просьба к Богу*», я понял, что это больше, чем просто книга - это жизненное послание практика, который посвящён Евангелию! Чем больше я читал, тем больше был заинтригован. Даже не замечая этого, я начал думать про людей, которых я мог бы попросить о поддержке в этом году, на этой неделе! И я был полон вдохновения ещё больше служить моим партнёрам, дающим мне финансовую поддержку

Вот это признак хорошей книги. Она побуждает читателей не просто думать о чём-то или чувствовать что-то, но она подталкивает их к действиям!

Стив — одарённый «вдохновитель». Однако «*Просьба к Богу*» — это не просто вдохновение. Независимо от того, начинаете ли Вы только сбор поддержки на служение или являетесь уже опытным ветераном в этом деле, эта книга предлагает Вам практические инструменты для достижения успеха. В ней даже есть приложения, которые помогут вам с листами для подбора имени, планами действий, изучением Библии, а также предлагается информационный ресурс на тот случай, если вдруг у Вас возникнут затруднения. Стив не просто теоретик, который думает, что этот материал, *возможно*, сработает! Он просто написал то, что сам применял на практике в течение многих лет.

Но ещё одна важная особенность этой книги — это её библейское основание. Глубокие библейские корни лежат в основе тактики, которую предлагает автор. Подходы Стива напрямую связаны с библейскими принципами и основываются на примерах Иисуса, Павла, Неемии, и других. Приготовьтесь встретиться с библейскими героями, которые боролись с такими же испытаниями, которые проходите и Вы.

Спасибо, Стив, за книгу «*Просьба к Богу*». И пусть благословит тебя Бог, мой сотрудник и друг во Христе, в твоём служении по сбору средств, а это - Евангелие.

Скотт Мортон

Международный тренер по финансированию

Навигаторы

Раздел I

ОСВОБОЖДЁН!

Иисус проложил путь и открыл дверь. Давайте войдём вместе.

КНОПКА

То, что я рос в семье бизнесмена в Далласе, Техас, имело свои преимущества и недостатки. Пережив годы Великой депрессии, мой папа трём своим сыновьям, из которых я был средним, привил мысль о том, что в жизни всего нужно добиваться самостоятельно. Упорно трудись, обеспечь свою семью и рано уйди в отставку — это те ценности, которые он внушал нам. Двое моих трудолюбивых братьев сосредоточились на ведении бизнеса, и у них была цель - стать миллионерами к тридцати годам. Все предполагали, что я тоже последую их примеру и осуществлю «Американскую мечту», сопровождающуюся финансовой стабильностью. Но я пришёл ко Христу и был занят служением полный рабочий день. После четырёх лет работы в качестве служителя колледжа поместной церкви, я приступил к созданию новой организации служения кампуса и, конечно же, к сбору поддержки.

До этого мы с отцом должны были побороть в себе чувство, привитое социумом, что просить поддержку — это замаскированная форма попрошайничества. Нам не помогало даже то, что мы часто встречали недофинансированных христианских работников, которые были похожи на обедневших кочевников. Я бы точно по другому думал о сборе поддержки, будь у меня в то время подобная книга. Итак, имея лишь призыв от Господа и видение в служении, я собрал свои «пожитки»: деньги, которых было достаточно, чтобы прожить недель шесть, беременную жену, троих маленьких детей, множество ежемесячных счетов и, мягко говоря, глубокое всеобъемлющее чувство крайней необходимости.

У меня не было паники, но я, определенно, был весьма мотивированным служителем, придумав свою стратегию, состоящую из четырёх пунктов:

• Подходить к каждому человеку, которого я знал, для личного разговора;

• Рассказывать им о своём служении;

• Попросить присоединиться к нашей группе ежемесячной поддержки;

• Молчать, позволяя людям ответить, приняв самостоятельное решение.

Эти четыре простых шага в двух словах содержат саму суть великого и славного «секрета» сбора поддержки. Если вы чувствуете себя достаточно уверенно и готовы полностью положиться на Бога, вы *найдёте* способы достижения своей цели. Ровно через шесть недель мы были на полной поддержке, готовы начать наше служение *и* оплатить все наши счета!

√ Молился ли я как сумасшедший? Безусловно.

√ Доверял ли я Богу каждый свой шаг? Да.

√ Полагался ли я полностью на Его силу, а не на себя? Насколько я знаю — да.

√ Прославил ли я Его за результат? Без вариантов!

С 1986 года наша семья живёт и служит благодаря щедрым, постоянным вложениям тех, кто верит в Бога и нас. И, оглядываясь назад, мы не хотели бы жить иначе! И теперь я радуюсь за вас. Вы собираетесь войти в один из самых продолжительных периодов своей жизни. Сбор поддержки не ограничит вас и не удержит вас. Он освободит вас! Ваша жизнь и служение уже никогда не будут прежними. Неважно: новичок ли вы в поддержке или же ветеран, прошедший «переподготовку», надеюсь, мы сможем вам помочь. Если вы

внимательно изучите этот материал и добросовестно будете применять мои советы на практике, то просто не существует причин, по которым вы не сможете быстро достичь цели в вашем служении и иметь полное финансирование!

НУЖЕН ТЯЖЁЛЫЙ ТРУД

Я был единственным мужчиной в семье, который не прыгал с шестом и не был спринтером в прекрасной физической форме. Я провёл лето в колледже, работая в лагере и консультируя наравне с успешными спортсменами университетского класса. Да, я старался идти в ногу с этими парнями, но гены, отвечающие за рост и скорость, должно быть, обошли меня стороной. Позже, когда я учился в семинарии, я отбросил всё, что связано с физическими упражнениями, отчаянно пытаясь сдать курс на знания греческого языка. Вернувшись в конце февраля, я вдруг вспомнил, что обещал Спенсеру, своему другу из лагеря, что буду бежать с ним марафон в Форт-Уэрте.

Холодным и дождливым субботним утром, находясь в Техасе вместе с 4000 «бегунами», стоя на старте, я забыл учесть одну небольшую деталь — мой график за последние восемь месяцев. Я не тренировался ни одного дня! А разве мне это было нужно? Ведь я считал себя несокрушимым двадцатичетырёхлетним воином, и, конечно, я вовсе не собирался потеть (сильно напрягаться) перед небольшим марафоном на 26,2 мили! Не имея достаточно знаний о забеге на длинные дистанции и не быв осведомлён о концепции «карбинга», я решил, что перед забегом не нужно нагружать желудок, и ограничился пончиком с чашкой кофе!

Когда выстрелил стартовый пистолет, я глупо выбежал вперёд, оставив всех позади, и уже представлял себе, как стану одним из первых финишеров. Я оглянулся на отстающую толпу бегунов и про себя подумал: «Эй, если вы собираетесь пробежать марафон, то давайте сделаем это!» Но не прошло и пяти минут, как реальность прояснилась, я замедлил свой бег, и толпы бегунов начали обгонять меня. Я чудесным образом дожил до отметки двадцать две мили, достигнув предела своих возможностей. Медики, назначенные наблюдать за бегунами и оказывать им помощь в случае крайней необходимости, трижды пробирались ко мне сквозь толпу, хватали меня за плечи, смотрели в глаза и спрашивали, могу ли я закончить марафон!

В тот день после «забега», у меня было много времени, чтобы обдумать свою жизнь. Казалось, мои лёгкие вот-вот взорвутся, каждая кость и мускул кричали от боли, и единственная мысль крутилась у меня в голове: «Как можно быть настолько глупым, настолько самонадеянным, чтобы решить, что я смогу пробежать марафон без какой-либо подготовки?» Возможно, я закончил марафон в тот день... но, на самом деле, это он прикончил меня! Ещё не одну неделю после него я едва мог передвигаться, казалось, что каждая кость отделена, каждая мышца разорвана в клочья. Я был похож на маленького старичка, ковыляющего по кампусу.

ДЛЯ длительного ХАУЛА: НАЧНИТЕ ТРЕНИРОВКУ прямо СЕЙЧАС

Сбор поддержки — это тот же марафон. Если вы думаете, что Господь может использовать вас в служении в полный рабочий день на протяжении долгих лет, то вам необходимо пройти обучение. Учитесь, составьте себе план и ищите совета у тех, кто уже имеет полную поддержку. Сделайте это, *прежде* чем начинать свой забег! Следующие три, шесть, или даже девять месяцев будут больше похожими на забег на короткую дистанцию, поскольку ваши дни будут переполнены молитвами, звонками и встречами утром, днём и ночью. Но примите во внимание тот факт, что сейчас вы находитесь на первом этапе марафона — это кропотливое и непрерывное созидание и попечение о здоровой, долговременной команде поддержки служителей-партнёров.

«Воля к победе — это ничто, если вы не обладаете волей к подготовке».

Победитель бостонского марафона

Если вы хотите достичь успеха в сборе поддержки, в служении, да даже и в жизни, вы должны делать то, что для этого необходимо. То, как вы подходите к этому процессу обучения, повлияет на вашу жизнь, служение, брак и семью. Поставьте себе высокую планку. Позже вы получите огромные дивиденды, если сейчас захотите много инвестировать!

ВАШ НЫНЕШНИЙ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ IQ

Как вы относитесь сейчас к поддержке? Попробуйте проанализировать свои эмоции и определите своё нынешнее отношение к этой, ох какой страшной, концепции *просить* других инвестировать в вас и ваше служение. Какая из отметок этой шкалы лучше всего отображает ваше нынешнее отношение?

Отказ------тяжёлое бремя------часть работы------привилегия------принятие

ОТКАЗ: Вы *ненавидите* саму идею просить деньги у других? Или, в лучшем случае, для вас это просто «необходимое зло».

ТЯЖЁЛОЕ БРЕМЯ: Вы не ненавидите это, но чувствуете огромную тяжесть на своих плечах.

ЧАСТЬ РАБОТЫ: Поиск поддержки для вас не является чем-то хорошим или плохим, просто вы нейтрально к этому относитесь. Организация просит вас делать это, и, следовательно, вы это делаете.

ПРИВИЛЕГИЯ: Это благородно и честно приглашать, и привлекать других к расширению Царства Божьего. У вас исключительно положительное отношение.

ПРИНЯТИЕ: Вы не можете дождаться, чтобы приступить к этому делу. Вы горите этим!

Независимо от того, на какой отметке этой шкале вы видите себя сейчас, готовы ли вы двигаться дальше? Я буду считать себя достигшим успеха, если смогу переместить ваш эмоциональный IQ хотя бы на две отметки!

В своё время я прочувствовал каждую из этих эмоций. Бывали дни, когда я даже разрывался между сопротивлением и принятием! Вы не одиноки. Господь с вами. Просите Бога быть на вашей стороне до, во время и после встречи, и тогда ваш разговор будет иметь глубокое влияние на вас и на человека, с которым вы встречаетесь.

ПРОСЬБА К БОГУ

Мы с Томи Стикни часто пересекались по вопросу поддержки. Он собирал её для его миссии в Кении. Стикни годами занимался восточноафриканскими студентами. Он начал делиться своим видением со мной, и для меня это стало вызовом. Он сказал: «Я призван быть верным, но получать средства - это не моя работа. Это - Божья работа. Моё призвание, моё служение, человек, у которого я спрашиваю, его средства - всё это принадлежит Ему. Поэтому, когда я иду на встречу по вопросу поддержки, я напоминаю себе, что это не «просьба Тома». Нет. Это «*просьба Бога*». Невероятно. Я никогда не мог понять до конца значение фразы «просьба Бога». На каждой встрече присутствуют *трое*: вы, тот, кто потенциально может вас поддержать, и Бог. Вот, что это означает.

РОЛЬ ТОГО, КТО ИЩЕТ ПОДДЕРЖКУ

Стикни описывает силу «просьбы Бога». «Я просто посредник, стремящийся объединить Его людей и Его ресурсы с Его планом. Это снимает всякое давление. Господь призывает кого-то из нас быть миссионерами в Кении, кого-то рабочими в кампусе в Америке. Другие должны носить костюм и галстук и проводить свои дни, занимаясь

инвестированием средств или покупкой недвижимости. Как только мы осознаем, что все мы в одной команде - результат гарантирован. Каждый играет свою роль, порученную нам Богом, верно выполняя цель Господа для нашей жизни».

СХЕМА

ПРОСЬБА К БОГУ

БОГ

СЛУЖИТЕЛЬ – просьба обеспечивать – предложение вкладывать

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР – спрашивает, куда вкладывать средства

Мы идём к Нему со своими нуждами, нашими средствами, нашим желанием служить. Мы молимся и просим Его прежде, чем просить кого-либо ещё. Мы говорим с Богом о Его ресурсах, прежде чем поговорить с кем-нибудь о них. На этот сбор поддержки оказывает влияние видение этого мира, который ориентирован на бюджет. Эта вертикаль против горизонтали поддержки. Я не посмею просто пойти к спонсору с просьбой. Я всегда сначала спрашиваю у Бога.

РОЛЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО СПОНСОРА

1 Паралипоменон 29:14 раскрывает истину о том, откуда исходят все ресурсы: «Но кто я и кто мой народ, чтобы нам делать это добровольное пожертвование? Все происходит от Тебя, и мы даем Тебе лишь то, что получили из Твоей руки.» Эта взаимосвязь между даянием и принятием, и она построена не между жертвующим и служителем. Она происходит между жертвующим и Самим Богом. Спонсор не просто отвечает на нашу просьбу. Нет, он также участвует в просьбе к Богу о том, чтобы он мог инвестировать там, где хочет Сам Бог. Раймонд Харрис, бизнесмен из Далласа и автор книги «*Сердце бизнеса: Мудрость Соломона для успеха в любой экономике»,* считает, что мы, верующие, не распоряжаемся *своими* деньгами. Но, подобно управляющим, распоряжаемся *чужими* деньгами. Все мы на самом деле распоряжаемся *Его* деньгами.

Следовательно, именно Господь совершает «просьбу к Богу» с каждым человеком, с которым вы встречаетесь. Это гарантирует тот факт, что даяние не является случайным или непостоянным, но оно исходит от повиновения и управления. Харрис полагает, что библейское руководство требует двойной ответственности. Во-первых, мы должны регулярно и жертвенно давать. Это правило отвечает на следующий вопрос: «Сколько нужно отдать?» - на нём, кажется, все наиболее сосредоточены. Вторая ответственность не менее важна. Управляющий должен быть стратегически настроен относительно того, куда инвестировать эти средства, стремясь максимизировать их духовную отдачу (ДО).

РОЛЬ БОГА

Мой разговор с Томом Стикни проходил по тем же пунктам: «Это не *я* прошу человека давать», – поделился он. «*Бог* просит их. Если Господь решает переупорядочить и перевести некоторые средства со счёта этого человека на мой, то это Его решение. Вот почему мне не нужно нервничать перед встречей или чувствовать себя подавленным, если в результате я буду отвергнут, потому что человек не захочет жертвовать».

Надёжность силы Бога может успокоить нас. Именно Бог контролирует весь процесс. Это не так, как если бы один человек просто просил у другого деньги. Речь идёт о Божьей суверенной воле и выборе передавать Свои средства *куда* захочет. Он знает в точности до копейки, сколько денег Он дал - как человечеству в целом, так и каждому индивидуально. Подобно инвестору, Он так же ищет лучшую ДО. И полностью во власти Господа

возможность дать достаточную сумму на наш счёт в нужное время, чтобы покрыть все необходимые расходы.

КНОПКА

К сожалению, большинство христианских служителей ничего не знают о принципе «просьбы к Богу». Вы были бы поражены тому, как некоторые из этих добросердечных верующих вырабатывают стратегию для получения поддержки. Они мечтают о давно забытом дядюшке, внезапно умершем и оставившем им свои миллионы; или, возможно, лелеют надежду однажды незаметно зайти в магазинчик с несколькими долларами в кармане, а потом вдруг выиграть в лотерею— и вуаля! – нет необходимости собирать поддержку. И я не смею даже упоминать казино или скачки!

А как насчёт вас? Каков ваш наилучший план? Если бы вы могли нажать волшебную кнопку и гарантировано получать зарплату каждый месяц всю оставшуюся жизнь, вы бы нажали её? В таком случае вы смогли бы *полностью* сосредоточиться на Боге и служении и не тратить столько времени и денег на поездки, встречи, информационные бюллетени и т. д. Это кажется так легко; любой здравомыслящий человек обязательно нажал бы кнопку. Правильно? Я задавал вопрос об этой магической кнопке тысячам христианских служителей и около 95% из них сразу же подняли руки вверх. Но я молюсь о том, что, когда вы закончите читать эту книгу, вы осознанно *выберете* не нажимать эту кнопку и примкнёте к рядам «абсолютно убеждённых», которые не хотели бы жить и служить по-другому.

Я настолько глубоко в этом убеждён, что мне не хочется *никуда* идти без поддерживающей меня команды. На самом деле, я даже *боюсь* начинать любое служение без них! Я не глупец. Мне нужны их молитвы. Мне нужна их поддержка. Мне нужна их подотчётность. Я отказываюсь обменять сбор своей поддержки на любую сумму денег или так называемую «безопасность». Если вы тоже сможете прийти к этому заключению, этому *убеждению*, то я считаю, что вы обязательно станете постоянным успешным сборщиком поддержки.

<u>Серьёзные</u>

ПРЕПЯТСТВИЯ

С тех пор как мы с женой вступили в брак, у нас постоянно жили студенты. У нас в планах была покупка или строительство большого дома рядом с крупным кампусом, чтобы потом мы могли приглашать молодых христиан пожить в нашей семье. Зачем? Мы хотим влиять на них, чтобы помочь им исполнить великое поручение. Когда Сын Божий пришёл на землю, Он воскликнул с болью в сердце: «Жатвы много, а работников мало.» (Матфея 9:37).

Мы иногда воспринимаем окружающих людей как духовно спящих, но этот стих утверждает обратное. Они потеряны и отчаянно нуждаются в истине. И ответ на эту нужду заключается в большем количестве делателей— тех, кто возьмет на себя *<u>личную</u>* ответственность жать этот огромный урожай и нести Евангелие миру.

ВЕЛИЧАЙШЕЕ ПРЕПЯТСТВИЕ

Если нужда в деятелях является наибольшей потребностью, то каково же наибольшее препятствие для удовлетворения этой потребности? Исходя из моего многолетнего опыта, наиболее распространенным препятствием для воспитания христианских служителей, которые трудились бы на постоянной основе, являются финансы. Д-р Ральф Винтер, основатель Центра Мировой Миссии США, подсчитал, что более 20 000 американцев каждый месяц ищут возможностей в различных агентствах по всей стране, но только минимальное их количество (всего лишь 1%) могут прийти к долгосрочному служению. Почему? Исходя их моих наблюдений за эти годы, я сделал вывод, что, хотя они и призваны к служению и воодушевлены, читая информацию о той или иной организации, но тут же останавливаются на своём пути, как только сталкиваются с маленьким предложением, написанным где-то мелким шрифтом: «Вы должны собрать свою собственную поддержку». Ошеломлённые и шокированные они опускают голову, разворачиваются и тихо уходят.

Я считаю, что, возможно, до 90% этих 20 000 ежемесячных заявителей реагируют подобным образом на это короткое, но такое пугающее предложение из-за страха или незнания того, *<u>как</u>* собирать эту поддержку. Это трагично. Джордж Ветвер, основатель Operation Mobilization, соглашается: «По моим оценкам, существует более 100 000 молодых людей, взявших на себя обязательства служения, но около 95% из них этого не реализуют. Мы не можем помочь им вовлечь в финансирование их церковь и родителей». Мы должны решить эту проблему. Мы должны найти способ освободить тысячи тех, кто готов менять мир.

Возможно, как в своё время у меня, так же и у вас возникали мысли об уходе из вашего призвания, в тот момент, когда вы узнали, что не существует никакого секретного банка денег, который ваша организация использует для оплаты зарплаты. Вместо этого вы поехали по дороге, менее используемой. Вы не только приняли важное решение в жизни всё же продолжить служение на полный рабочий день, но теперь вы сделали второй, ещё больший и чрезвычайный шаг веры, обязуясь собрать себе личную поддержку. Пусть Бог будет с вами.

ТВОЙ ХОД

Скотт Мортон с Навигаторами гласит: «Если вы (в целях достижения 100% вашего бюджета), не будете конкретно обозначать свои препятствия для их преодоления, вы рискуете помешать тому, что Христос захочет сделать в вашей жизни, и вы можете оказаться в опасности разработать незначительный финансовый план». А теперь, как насчёт вас? Подумайте о тех препятствиях, которые вы когда-либо испытывали или же боитесь, что можете их иметь на пути к достижению 100% своей поддержки. Вот так выглядит часто встречающийся список:

ЛИЧНОСТЬ

«Я спокойный, интроверт. Я не обладаю способностями супер-продавца, и поэтому я никогда не добьюсь успеха».

ОТНОШЕНИЕ

«Просто я не слишком уверен в том, что Бог достаточно велик, или что мы действительно достойны того, чтобы собрать все эти деньги. Я ощущаю себя умоляющим людей о благотворительности».

ОТСУТСТВИЕ КОНТАКТОВ

«Я из маленького городка и небольшой церкви, и потому не знаю так много людей. Думаю, что, скорее всего, я потерплю неудачу».

СТРАХ

«Если я попрошу у кого-то денег, это может крайне негативно отразиться на наших отношения с этим человеком. Я ненавижу быть отвергнутым».

СЛАБОЕ ОБУЧЕНИЕ

«Единственное обучение по поддержке, полученное мною, — это двухчасовая лекция о написании информационных листов, а также присутствие отчётности и ещё образец заполнения формы для отправки каждые три месяца. Получив такую «обширную» информацию, я совершенно потерян!»

СЕМЬЯ НЕ ПОДДЕРЖИВАЕТ МЕНЯ

«Моя супруга или супруг, а также родители смущены тем, что я прошу у людей денег. Они потеряют всякое уважение ко мне».

ВЫ НЕ ОДИНОКИ

Виктор Гюго, известный французский активист и автор книги «Отверженные», писал: «Будущее имеет много имён: ленивые называют его «Невозможное». Боязливые относится к нему как к «Неизвестному». Но мужественные принимают его, говоря: “Это мой вызов”». Существует множество причин, на которые ссылаются люди, объясняя себе и другим, почему сбор поддержки не сработает.

Например, выделите минутку, чтобы прочитать это классическое объявление:

«Предлагаем работу пастору в процветающей церкви на Среднем Западе. Кандидат должен быть выпускником колледжа и, желательно, семинарии. Будущий пастор должен будет просить о выплате окладов (а также о возмещении расходов на переезд) у членов нашей церкви. Этот процесс будет длиться примерно восемнадцать месяцев, в течение которых пастор и его семья должны будут жить «по вере». Если вы заинтересованы в этой уникальной возможности, заполните десять страниц анкеты».

Если вы увидите это объявление в христианском журнале, то, наверняка, вслух рассмеётесь, а затем вернётесь посмотреть ещё раз на обложку, чтобы убедиться, что на самом деле это было ежегодное издание «April Fools» (первоапрельская шутка). Посмеявшись над этой «уникальной возможностью», вы объявите, что никто в здравом уме никогда не согласится на подобное безумие. Но знаете, что? Вы согласились на это!

Вы ответили на это, казалось бы, безумное и обманчивое объявление. Замените слово «пастор» на «миссионер» или «сотрудник колледжа», в зависимости от вашей должности, ведь в действительности оно описывает выбранный вами путь. Но вы не одиноки. Тысячи других до вас прошли точно такой же путь. Просто потому, что вы оказались первым, кто собирает поддержку в вашей семье или церкви, это вовсе не означает, что вы немного странный.

Наша культура может попытаться подтолкнуть нас к «настоящей» работе или служению, которое, на самом деле, вам будут оплачивать, но эта концепция христианских работников, получающих гарантированную ежемесячную зарплату, является скорее западной, деноминационной идеей последних ста лет. Основную часть современного христианского мира составляют «миссионеры веры». Иными словами, они не получают золотую, гарантированную ежемесячную платёжную ведомость. Вместо этого они живут и служат за счёт непрекращающихся финансовых благословений от других людей.

СДЕЛАЛИ ОШИБКИ?

Если всё же вы сделали какие-то опрометчивые поступки в сборе своей поддержки, не мучайте себя. Когда профессиональный игрок в гольф делает плохой удар, он всё равно старается не допустить, чтобы этот удар уничтожил его раунд. Вместо этого он, обдумывая, делает выводы из своей ошибки, затем переносит всю свою энергию умственной работы на то, чтобы *следующий* удар получился как можно лучшим. Я ошибался так много раз. Но меня успокаивает утверждение Чака Суиндолла, в котором он говорит: «Никогда не поздно начать поступать правильно». В книге Плач Иеремии 3:23 сказано, что милосердие Божье обновляется каждое утро. Я так благодарен Ему за то, что Он даёт нам возможность начать с чистого листа каждый новый день.

Таким образом, какие бы ошибки или «неудачи со спонсором» у вас не происходили, не отчаивайтесь. Возможно, вам вновь придётся пойти к тем донорам, у которых вы уже были, и на которых вы не возлагали особых надежд, общаясь, недооценивали на самом деле, или же не могли найти личного подхода, и просто сказать им: «Мне очень жаль, что я не относился к вам должным образом. Простите ли вы меня? Теперь я прошёл определенную подготовку и с этого момента буду стремиться относиться к вам как к одному из моих ценных партнёров в служении. Вы готовы дать мне второй шанс?» Вы удивитесь, насколько они готовы прощать!

ГОТОВЬТЕСЬ К ДУХОВНОЙ БИТВЕ

Наша битва не против плоти и крови. Сбор поддержки — это духовная задача, которая не зависит от техники, личности или даже опыта. Только Господь может расположить сердце человека и побудить его жертвовать. Бог совершает это, но, исполняя Свою волю, Он хочет работать через нас. Если я не буду следовать за Господом и не буду исполненным Его Духа, то последнее, что я должен делать, это брать телефон и назначать встречу. Если я духовно пуст, я не могу с кем-то общаться и притворяться, будто я являюсь посланником Христа. Если в моей жизни есть грех, о который я претыкаюсь постоянно, или духовная твердыня, я должен признаться в этом и покаяться.

«Единственное, что действительно беспокоит дьявола— это молитва христианина. Он смеётся над нашим тяжким трудом, насмехается над нашей мудростью, но он трепещет перед молитвой».

Самуэль Чадвик, автор и служитель

Начать сбор поддержки для меня означает приготовиться к духовной битве. Это одна из сложнейших задач в моей жизни. Иногда это становится похожим на ежедневную, даже почасовую войну. Сатана стремится усилить свои атаки во время этого критического и уязвимого периода нашей жизни. «Будьте бдительны и бодрствуйте. Ваш враг, дьявол, бродит вокруг, как рычащий лев, в поисках жертвы.» (1 Петра 5:8). Понимаете ли вы, что теперь вы находитесь вверху в списке «самых опасных». Его цель — не просто отвлечь вас, но поглотить вас!

Представьте себе, если бы дьявол действительно смог вклиниться в вашу жизнь в этот нестабильный для вас период. Что, если ему удастся удержать вас от достижения 100% поддержки и придавить ваше служение? Подумайте обо всех тех человеческих жизнях, которым вы так и *не* дадите прикоснуться ко Христу, просто потому что враг смог «отодвинуть» вас от вашего служения. Вот поэтому вы должны «Больше всего храни свое сердце, потому что оно - жизни источник.» (Притчи 4:23). Если я не сохраню свой разум и сердце сосредоточенными на любви и силе Христа, я буду побе*ждён*, а не выйду *победителем*. Не обманывайтесь. Сила вашей *общественной* поддержки напрямую связана с силой ваших *личных* отношений с Богом.

Эндрю Найт, тренер по поддержке Campus Outreach, признаётся: «Мы готовы сказать себе что угодно, лишь бы не собирать поддержку, даже если это будет ложью. И автором этой лжи является сатана. Иоанна 8:44 говорит: «Он лжец и отец лжи**».** Так давайте же разрушим подобное мышление, заменив ложную информацию на правильное содержание. Примите образ, описанный в Римлянам 12:2: «Не приспосабливайтесь к образу жизни этого мира, но преображайтесь, обновляя ваш разум, чтобы вы сами могли постигать волю Божью, добрую, угодную и совершенную.» В конце концов, нас и нашу судьбу на самом деле будет контролировать либо ложь, либо правда.

Вероятнее всего, вы окажетесь духовной «жертвой» по сбору поддержки, если будете пытаться сделать это в одиночку. В 1792 году, когда Уильям Кэри, знаменитый миссионер из Англии, собирался к отплытию в Индию с тем, чтобы провести там всю свою жизнь, и у него были самые близкие друзья во Христе, которые готовы были поддержать его. Он делился с ними своим призванием: «Я спущусь в яму, если вы будете крепко держать меня за верёвки». Кэри был готов отдать свою жизнь, чтобы достичь потерянных, если только его команда поддержки будет молиться о нём, спонсировать и всячески ободрять его через переписку. Так он и поступил, и их партнёрство длилось на протяжении сорока лет.

Теперь очевидно, насколько это великолепная задача! Препятствия будут значительны. Отговорки будут встречаться повсюду. Враг притаился. Вы будете чувствовать себя одинокими и захотите бросить это дело не один раз. Всё в итоге будет сводиться к вам и Богу, и ответам на простые вопросы: «Действительно ли Он является Господом вашей жизни? Призвал ли Он вас на это служение? Будете ли вы опираться на Его силу, чтобы подняться и утвердиться вместе со здоровой командой поддержки, которую Господь хочет доверить вам?» «Тот, Кто в вас, больше того, кто в мире.» (1 Иоанна 4:4). Чтобы справиться с этим, вам понадобится «просьба к Богу».

100% за

100 ДНЕЙ

Мы провели неофициальный опрос 100 крупнейших агентств миссии. Мы спросили у них: «Сколько времени ушло у ваших сотрудников на сбор 100% поддержки?» Диапазон времени в среднем колеблется от восемнадцати до двадцати трёх месяцев.

Называя людям по всей стране эту удивительную цифру, я также задаю им вопрос: «Как насчёт вас? Хотели бы *вы* провести следующие восемнадцать-двадцать три месяца *своей* жизни, собирая поддержку? И я всегда слышу в ответ «нет!» Итак, кто ответственен за это затянувшееся, добровольное страдание во время сбора поддержки? Обычно это страдание начинается с того момента, когда новоиспечённый служитель невинно спрашивает у своего руководителя: «А сколько времени обычно требуется для сбора поддержки?» Осознание новичком его задачи формируется в тот критический момент, когда опытный служитель небрежно ему отвечает: «Ох, около восемнадцати месяцев!» С этими временными рамками, прочно закрепленными в его голове, новичок начинает собирать поддержку, набирая указанную ему скорость и будучи убеждённым в том, что он не отклоняется от среднестатистической нормы!

С другой стороны, многие наши ученики были потрясены тем, что я предлагал им собрать 100% поддержку за сто дней. Когда царь Артаксеркс спросил Неемию, сколько времени ему понадобится на завершение проекта по восстановлению Иерусалима, верный слуга «назвал сроки» своему начальнику (Неемия 2:6). Что, если бы Неемия вместо этого дал бы царю более *духовный* ответ, вроде того: «О, как Господь поведёт»? Подозреваю, что царя не удовлетворил бы подобный ответ. На заметку: Неемия вложился в пятьдесят два дня.

Но для того чтобы успеть собрать поддержку на протяжении всего ста дней, нужно придерживаться пяти требований. Христианский служитель должен стремиться получить:

- Правильное обучение
- Правильную перспективу
- Правильный подход
- Правильную подотчётность
- Готовность работать полный рабочий день

Я считаю, что большинство христианских служителей, если они будут совмещать тяжёлый труд и Божье благословение, смогут собрать поддержку всего за три-шесть месяцев, ну в самом крайнем случае за двенадцать.

ВЕСТИ за собой

Я не знаю «нормы» времени, отведённого сотрудникам вашей организации для сбора поддержки, но давайте договоримся *не* использовать в качестве стандарта восемнадцать-двадцать три месяца? Что если именно вы призваны разбить стереотипы в своей организации? Установите новые сроки, страстно желая достичь цели - получить полную поддержку через три, шесть или девять месяцев вместо двенадцати-двадцати четырёх, что многим, похоже, по душе? Бог может использовать вас, чтобы провести революцию в вашей организации, пролагая новый путь для служения!

Как вы думаете, хочет ли Бог, чтобы христианские служители быстро достигали своего предназначения и были полностью профинансированы? Может, вы думаете: «Скорее всего, да, но 100% за сто дней? Вряд ли!» Не удивляйтесь этому. Пастор Стивен Фуртик утверждает: «Если масштаб вашего видения для вашей жизни вас не пугает, то вполне вероятно, что это является оскорбительным для Бога». Поэтому, мой вызов для вас, чтобы выполнить задачу за сто дней – это не уловка, но и не гарантия! Кто-то может сказать вам, что 100% за сто дней - это не реально, но с Богом нет ничего невозможного.

Несмотря на это, не думайте, что я скажу вам, что вы потерпели неудачу, если потратите на сбор более ста дней. Я делюсь с вами своим видением, чтобы взрастить вашу веру и показать ещё один стандарт, ведь вы же ставите цели в своих молитвах о поддержке. Вы можете установить цель в 200 (или даже 300) дней для получения полной поддержки. И это вовсе не плохо, потому что суть на самом деле заключается в том, чтобы, подобно Неемии, иметь определённую дату начала и определённую дату окончания сбора, ради вас *и* вашего спонсора. Очевидно, что, те, кто нуждается в гораздо большей ежемесячной сумме или же собирают средства на неполную занятость, могут потратить больше времени. Просто не позволяйте тому, что другие называют «нормальным» отрезком времени, контролировать вас. Разбейте стереотипы. Бог пойдёт перед вами.

Вы можете верить мне или нет, но я знаю одного человека, который достиг 100% всего за две недели! «Как это возможно», - спросите вы? Он провёл семьдесят встреч всего за четырнадцать дней! И, на самом деле, *никто* ему не отказал! А как бы поступили вы? Если бы знали, что перед вами хорошо организованный, преданный и трудолюбивый человек, разве вы не будете заинтересованными инвестировать в него? И не обманывайте себя: то, *как* человек собирает свою поддержку - важный показатель того, как он будет вести своё служение.

БОЛЬШАЯ ПОДГОТОВКА ПЕРЕД СЛУЖЕНИЕМ

Вы понимаете, что подобно фундаментальному основанию, которое требуется для старта служения с нуля, так же для начала и завершения поддержки необходима команда? Есть ли у вас:

• Глубокая вера и призвание от Бога?

• Большая любовь к людям?

• Стремление тщательно готовиться?

• Готовность планировать свой график и корректировать его?

• Сформированная рабочая этика?

• Постоянный контроль в выполнении всех обязательств?

• Непреклонное упорство в том, чтобы никогда, никогда не сдаваться, независимо от препятствий или неудач на пути?

Вот несколько из важнейших ключей к достижению успеха в сфере сбора поддержки, а также в самом служении. Последние два из них достойны особого внимания. Радикальная приверженность верности, которая является плодом Духа, действительно даёт огромные результаты. Есть исторические и библейские примеры того, как не нужно сдаваться, даже среди непреодолимых разногласий. В Библии есть множество стихов, призывающих нас к усердной и непоколебимой верности.

• Притчи 20:6 «Многие зовут себя преданными, но где найти человека, кому бы довериться?»

• Луки 16:10 «Кто верен в малом, тот верен и в большом».

Настойчивость в рамках всего процесса сбора средств обеспечит вам невероятную подготовку для всей вашей жизни и служения - однозначно, намного эффективную, чем любые уроки или учебная программа. Я не думаю, что Господь хочет, чтобы мы пропускали уроки. Я уверен в этом настолько, что даже если бы какой-то миллиардер предложил бы покрыть все расходы на зарплаты всех наших сотрудников, и теперь они были бы освобождены от необходимости обучения, я бы любезно отказался. Да, я был бы открыт для вклада этих шикарных средств в проекты служений, но я не хотел бы лишить наших сотрудников такого невероятного духовного роста, через который они проходят при сборе личной поддержки. Я также не смог бы лишить тысячи наших спонсоров их небесных наград из-за того, что наш персонал перестал бы лично приходить к ним с тем, чтобы привлекать их к инвестированию в работу царства Божьего.

НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ СЛУЖЕНИЯ

Несколько лет тому назад, будучи на ранних стадиях развития одной из наших организаций, мы приняли решение начать самостоятельно финансировать наш персонал. Мы рационализировали это, объяснив, что экономика в то время была настолько жёсткой, что церкви, казалось, были на нуле, да и новые сотрудники были ещё так молоды. Исходя из этого, мы установили последовательный «фазовый» план, согласно которому они соберут треть своей поддержки за первый год, две трети за второй, и полную поддержку на протяжении третьего года. Мы пытались их вдохновить и подталкивали их здесь и там, но ничего не получалось. Как только выплаты прекратились, наш персонал тут же исчез, прямо за дверью! К сожалению, мы поняли, что просто это свойственно человеческой природе, что человек будет собирать ровно столько, сколько ему *нужно*. И эта форма «христианского благополучия» вскоре может создать нездоровую зависимость.

Однажды, один член правления заявил: «Если наш сотрудник не желает или не способен выходить на улицу и собирать себе полную поддержку с нуля, то как же тогда мы можем ожидать от него, что он сможет выйти и начать с нуля своё служение? Самостоятельный сбор полной поддержки должен стать необходимым условием для того, чтобы присоединиться к нашей команде!» Ого! Оказывается, мы сами были полностью виноватыми в происшедшем! С тех пор, мы приняли решение не предоставлять никаких выплат. Урок, который мы получили из собственного опыта, заключается в том, что, когда организация требует от своих служителей полностью самостоятельно собрать свою поддержку, у неё есть возможность привлечь к служению более сильных лидеров и иногда отсеять слабых и не готовых.

Сколько времени необходимо лично вам на сбор полной поддержки? Ответ находиться в вашем собственном сердце. Обычно это пророчество, которое нужно самостоятельно осуществить. Если вы позволили себе поверить в то, что это будет двухлетний процесс, то знаете что? Именно так и произойдёт! Зачем ограничивать себя подобным мышлением? Возвысьтесь над этим, поднимите планку, посвятите себя целиком и бросьте вызов самим себе так, как не делали никогда раньше. Пусть Господь, ваша семья, друзья, коллеги и потенциальные спонсоры знают, что вы собираетесь неотступно и увлечённо преследовать свою цель, достигнув её в гораздо более короткие сроки. Почему? Потому, что вы так обременены ею (тяготеете), что хотите быстрее добраться до назначения вашего служения и быть полностью финансированным!

«Чувства — это не факты. Вам не нужно верить всему, что вы говорите себе!»

Рик Уоррен, пастор и автор

Некоторые христиане начинают сбор поддержки, будучи неуверенными, что это действительно то, чего хочет Бог, поэтому они говорят: «*Если* Бог хочет, чтобы я сделал это, то деньги придут». И, к сожалению, редко когда эти люди действительно достигают полноценного служения, потому что почти с каждым, кто собирает поддержку, однажды *наступает* момент, когда что-то не получается, и это становится серьёзным препятствием, из-за которого зачастую они подумывают сдаться. В такие моменты вашей уязвимости и неуверенности никогда не пытайтесь разбираться в том, действительно ли Бог призвал вас. Вместо этого крепко держитесь за своё призвание, которому вы уже посвятили себя.

Один служитель поставил перед собой цель: ежедневно собирать по крайней мере 1% своей общей поддержки на протяжении ста дней. Это настолько мотивировало его в его ежедневных встречах, что люди жертвовали также с тем, чтобы помочь ему выполнить норму этого дня. Он собрал полную поддержку менее, чем за сто дней! Но, чтобы иметь такие результаты, вам понадобятся свежие парадигмы. Вот они.

ИСТОРИЯ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ: 100% ЗА 92 ДНЯ

Кристин — незамужняя женщина, принятая в штат коллегиальной мобилизации Every Ethne, принимавшей участие в университетском служении. Она тщательно подготовилась и прошла двухдневную сессию по сбору поддержки. Также она попросила десятерых своих друзей, чтобы те искренне молились о ней во время её сбора поддержки, и одного из них попросила о том, чтобы быть еженедельно подотчётной ему. Вот краткие факты о проделанной ею роботе:

• После тщательного планирования Кристин начала собирать поддержку 29 июня.

• Она отправила 180 писем своим потенциальным донорам ещё до того, как начала им всем звонить.

• Она провела 39 часов в телефонных разговорах, назначая встречи.

• Оказалось, что 29 человек отказались встретиться. Еще 101 сказал «да» и лично встретились с Кристиной.

• Из 101 человека, с которыми она встретилась, 60 человек стали вкладываться ежемесячно, 22 дали одноразовые пожертвования, а 19 не захотели принять участия.

• 1 октября она достигла 100% бюджета (не только в обещаниях, но с деньгами на руках!)

Почему же это не может быть вашей историей?

Новые

КОНЦЕПЦИИ

Неудивительно, что Кейт так и не смогла собрать полную поддержку. Каждый раз, когда она брала трубку, чтобы позвонить кому-то и назначить встречу— на неё надвигалась волна сомнений. Она была уверена, что при просьбе о встречи она будет отвергнута, и на это и у неё был внушительный список причин. Она была слишком молода, слишком неопытна и слишком застенчива. Она была администратором, а не настоящим работником «на поле боя». Она не окончила колледж и не посещала семинарию. Людям было известно, что её родители достаточно богаты и в силах обеспечить её сами. Её репутация до покаяния оставляла желать лучшего, и это непременно будет преследовать её на каждом шагу. Сама себе она задавала серьёзные вопросы: является ли сбор поддержки библейским принципом, и рядом не оказалось никого, кто мог бы показать ей, как это сделать. Она чувствовал себя совершенно неготовой.

Как и у Кейт, у всех нас есть несколько изнуряющих песен о сборе поддержки, которые звучат на заднем плане в нашем голове. Их точно необходимо заменить новыми, более правильными. Являетесь вы опытным сборщиком поддержки, или же вы находитесь на том трепетном этапе, когда вы просто рассматриваете возможность перехода на полный рабочий день в служении - у вас может возникнуть соблазн нажать кнопочку в голове и прослушать неправильные песни. Я понимаю. Это серьёзное решение - начать сбор поддержки. Иногда помогает получение свежей парадигмы. Это новая модель или новый стандарт для работы. Примите её сейчас и позвольте истинам Писания сформировать новые концепции в вашем разуме, и пусть на вас не влияет мнение других, ваше собственное восприятие или прошлый опыт. Давайте будем уверенны в том, что мы напеваем действительно правильный мотив.

СДЕЛАЙ ПРЫЖОК ВЕРЫ

Автор и социолог Тони Камполо опросил большую группу людей в возрасте девяноста пяти лет и старше, задавая им вопрос: если бы вы могли прожить жизнь снова, что бы вы сделали по-другому? Почти всегда одним из трёх первых пунктов ответа было - больше рисковать в жизни. Учитывая это, я не хочу потом оглядываться назад на свою жизнь и сожалеть о том, что я прожил её слишком осторожно, я остался сидеть на трибунах, наблюдая, как другие играют во всю, но только не я.

Ваш выход по вере для того, чтобы собирать поддержку, может навсегда изменить вашу жизнь и послужит прецедентом с этого момента. Джон Элдредж в своей прекрасной книге «*Смею желать*» делиться: «Бог устроил мир таким образом, что он работает только тогда, когда мы рискуем и живём верой. Все попытки найти более безопасную жизнь, жить согласно ожиданиям других, в итоге просто убивает нашу душу». Затем он задаёт проницательный вопрос: «Если бы у вас была возможность делать то, что вы действительно хотите, что бы вы сделали? Не спрашивайте, как, потому что это срубит всё ваше желание на корню. Как – это не правильный вопрос; это означает: «Если я сам не вижу, как это можно реализовать, то я не буду ничего предпринимать».

Помните, как автор в послании к Евреям 11:1 определяет веру? «Вера — это уверенность в том, чего мы с надеждой ожидаем, подтверждение того, чего мы не видим**».** Словарь

определяет слово «надежда» как «заветное желание с ожиданием исполнения». Нет, буквально пока ещё вы не увидите полноценную и здоровую ежемесячную команду поддержки. Да, это похоже на то, что у вас будет нелёгкий путь, пока у вас будет только сорок, шестьдесят или восемьдесят процентов плюс от людей из двух, четырёх или шести церквей, которые будут сотрудничать с вами и регулярно инвестировать. Но именно так приходит вера и надежда. Не позволяйте кому-то погасить вашу решимость быстро собрать поддержку, сказав что-то негативное, вроде: «Даже не надейся». Как мы с вами верим, Бог в то время, как мы не можем видеть или переживать что-то, Сам развивает в нас уверенность, убеждение и «ожидание исполнения», что Он это сделает.

Поэтому мы никогда не произносим безнадёжную фразу «*если* я соберу поддержу», но говорим только уверенно в вере «*когда* я её соберу». Я стараюсь никогда не позволять своему разуму допускать и мысли о провале. Я даже не думаю о нём. Я сжёг все мосты, все мои пути эвакуации и оправдания, и мой единственный вариант – на полной скорости мчаться только вперёд! Так, например, я никогда не говорю, что не собрал или не могу полностью собрать себе поддержку, я просто на отметке 71% и двигаюсь вперёд с большой скоростью! Может показаться, что прямо сейчас вы уже на середине нереального забега, но на самом деле оказывается, что вы пока лишь на начальном этапе марафона. Я молюсь о том, чтобы вы посвятили следующие десять, двадцать, тридцать или сорок лет, приглашая других к сотрудничеству с вами в служении путём инвестирования их финансов и молитв.

Я прошу Бога, чтобы вы изменили свой взгляд на себя. Чтобы вы воспринимали себя как «солдата Божьей армии, наполненного Святым Духом», обязуясь провести остаток своей жизни, призывая других отдавать своё время, талант и сокровище, чтобы исполнить великое поручение по всей земле. Я верю, что Святой Дух как воин, призванный вербовать (вербовщик-рекрут). Он тратит всё своё время на убеждение, призыв и работу с людьми, чтобы они посвящали свою жизнь и ресурсы человеку, а цели Иисусу Христу. Если мы наполнены Духом, то мы присоединимся к Нему в вечном прославлении Бога вместе с людьми, имеющими такое же стремление.

ФОКУС НА ИИСУСЕ

Автор в послании к Евреям 12 глава призывает нас «Будем неотрывно смотреть на Иисуса. От начала до конца наша вера зависит от Него» (Евреям 12:2). Это помогает мне вставать по утрам. Это помогает мне справляться с трудностями и неудачами. Каждое утро я размышляю о картине в своём кабинете, на которой изображена сцена из Откровения 7:9. Христос, как Агнец Божий, сидит на престоле в небесах, и верующие из каждого племени, языка и народа поклоняются Ему всю вечность. Это кульминация всей истории, финишная черта, заключительный экзамен, чтобы показать нам, на что мы обменяли жизнь. Моя цель состоит не только в том, чтобы самому поклоняться Агнцу, но чтобы привести с собой как можно больше душ!

Я уверен, что желание вашего сердце такое же, и вы не намерены появляться один-одинёшенек у трона, что упомянут в Откровении 7:9. Те, кого вы привели ко Христу или ваши ученики будут стоять рядом с вами, а также и те, кого *они* в свою очередь привели ко Христу с их учениками. Рядом будут ещё и все те верующие, которые молились за вас или поддерживали финансово вас и ваше служение. Они тоже будут вместе с вами у трона. Они верно жертвовали свои средства, с помощью которых вы могли достигать людей. Поскольку ваш труд будет вознаграждён в вечности, разве не получат и они свою часть от награды? Они также имеют полное право быть там, рядом с нами, и вечно находиться в любви Иисуса, удивляясь невероятным плодам, которые Он принёс через *всех* нас. Это действительно командная работа - партнёрство в служении.

Мы не можем выполнить эту работу в одиночку. Вот почему Господь смоделировал это служение из трёх основных сторон, вовлечённых в него стремлением расширять Царство, к которому мы призваны. Вы, возможно, чувствуете себя одиноким, но Господь небесный пребывает постоянно рядом с вами, расчищая ваш путь на каждом повороте. Следующий человек - это вы. Вы должны быть верными для того, чтобы вместе с Богом выполнить свою задачу до конца. И обязательно помните о третьем участнике вашей команды – о ваших партнерах. Вы можете подумать, что они не столь заинтересованы в этом деле, но это совсем не так. Они вкладывают в вас и ваше служение свои молитвы и финансы, потому что это им не безразлично.

Царь Соломон сказал в Екклесиаст 4:9, что двое лучше, чем один. Но затем он продолжает говорить в стихе 12, если два хорошо, то три - ещё лучше**.** **«**Веревка, свитая из трех нитей, не скоро порвется**»**. Я представляю себе длинную, толстую веревку, надёжно и плотно скрученную, так что она никогда не сможет порваться. На мой взгляд, самая сильная нить этой верёвки— это Сам Бог. Вторая нить— это вы. А третья? Ваши замечательные партнеры! Если вы решите навсегда переплести эти три основные составляющие вместе, то эта веревка будет настолько сильной и такой долговечной, что она приведёт вас к небесам! Сегодня примите для себя решение полностью сосредоточиться на финальной картине Откровения 7:9 и начинайте свой путь. Присоединяясь к Богу и лично приглашая других вложить свою долю и ресурсы в вас, вы дойдёте к финишной черте со множеством партнёров по служению, которые будут вечно благодарны вам за то, что вы их вовлекли.

Именно здесь проявляется «просьба к Богу». Возможно, у вас будут встречи, во время которых было бы уместно со смирением и уважением нарисовать эту диаграмму предполагаемому спонсору, показав ему роли трёх лиц, участвующих в этом процессе. У меня есть друзья, которые зачастую любят это делать, и после всего переходят к самой просьбе со словами: «Я знаю, что вы молитесь о том, чтобы Господь показал вам, куда Он хочет, чтобы вы жертвовали. Если инвестирование в нас и наше служении вписывается в ваши цели, то для нас было бы честью быть вашими партнёрами, получая от вас где-то от 100 до 250 долларов в месяц».

СХЕМА

ПРОСЬБА К БОГУ

БОГ

СЛУЖИТЕЛЬ – просьба обеспечивать – предложение вкладывать

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР – спрашивает, куда вкладывать средства

НОВИЧОК ИЛИ ПРОФЕССИОНАЛ?

Если вы новичок и только начинаете, ваше сердце может быть наполненным верой и страхом, в основном страхом перед неизвестностью. Это всё для вас в новинку и так волнующе, и иногда, возможно, ваши чувства даже чередуются с приступами настоящего ужаса!

Если вы являетесь профессиональным служителем, и некоторое время вы уклонялись от сбора поддержки, то ваш страх, вероятнее всего, связан вовсе не с неизвестным, а как раз-таки с известным! Другими словами, вы точно знаете, как собрать и удерживать 100% поддержки, и что это влечёт за собой. Возможно, длительное отсутствие средств ограничило ваше служение или угасило радость в браке. Может быть, это негативно отразилось на отношении ваших детей к служению и/или к сбору поддержки. Но всё равно не сдавайтесь!

Несколько лет тому назад один шестидесятилетний мужчина стал плакать просто во время одного из наших занятий. Я спросил его во время перерыва, как он себя чувствует, и сказал ли я что-то, что так его расстроило. Он, опустив вниз глаза, прошептал: «Нет, я просто хотел бы услышать это на тридцать лет раньше. Это бы оградило наш брак и семью от стольких стрессов и боли!» Вот уже на протяжении многих лет одним из главных моих мотивов в работе с христианскими служителями, готовящихся получить полную поддержку – это желание помочь им укрепить их браки и семьи.

Говард Хендрикс считает, что до 90% разводов частично или полностью связаны с финансовыми трудностями. Эта статистика отрезвляет, но я верю, что Бог хочет, чтобы вы жили и служили на достойной поддержке, а не испытывали угнетающее финансовое напряжение, которое переживает так много пар. Разве вы не считаете, что браки тех, кто полностью отдал себя на служение и так имеют достаточно давления, не говоря уже о финансах?

СБОР ПОДДЕРЖКИ НА ПОЛНУЮ ИЛИ ЧАСТИЧНУЮ ЗАНЯТОСТЬ?

Одним из решений, о котором вам, возможно, понадобится просить ответа у Господа, будет надобность определиться с тем сосредоточиться ли вам на служении полностью или же остановиться на частичной занятости, совмещая служение с учёбой или работой. Начинающие христианские служители, которые сознательно уходят со своих стабильных работ с регулярной и гарантированной зарплатой для того чтобы впоследствии собирать поддержку на полный рабочий день, без каких-либо реальных средств на оплату счетов, в глазах многих коллег, родственников и даже духовных лидеров считаются глупыми и даже фанатичными. Такие служители действительно чувствуют себя призванными к служению, но они разрываются между двух миров, не желая потерять один источник средств, прежде чем они будут уверены в наличии другого. В результате усилия многих начинающих сотрудников в сборе поддержки состоят во втискивании нескольких встреч с потенциальными спонсорами на протяжении недели в свой активный рабочий график. Этот план, на первый взгляд, может показаться наиболее «разумным», но он имеет огромные недостатки. Вот некоторые из них:

ВРЕМЯ НА СБОР ПОЛНОЙ ПОДДЕРЖКИ МОЖЕТ УВЕЛИЧИТЬСЯ ВДВОЕ ИЛИ ВТРОЕ

Тот, кто собирает поддержку на полный рабочий день, может запланировать себе от десяти до тридцати встреч на неделю. Но тот, кто продолжает посвящать лучшие тридцать-пятьдесят часов своей недели на учёбу или постоянную работу не будет иметь времени или сил на то, чтобы провести хотя бы одну треть от необходимого количества личных встреч. Шесть месяцев, потраченных исключительно на сбор поддержки, легко перевесят по результативности восемнадцать или даже двадцать четыре месяца сбора, совмещённого с частичной работой. Я заметил, что количество тех, кто в итоге отказывается собирать поддержку, значительно большее, чем тех, кто пока остаётся на частичной занятости.

ДЛЯ ВАС И ВАШЕГО СПОНСОРА ПОТЕРЯНО ОЩУШЕНИЕ СРОЧНОСТИ

Доноры обычно не решаются вступить в команду, пока они не убедятся в том, что новичок на самом деле *нуждается* в их поддержке. Почему? Спонсоры хотят инвестировать в само служение, а не просто лишь в попытки сбора поддержки или на организационный / сберегательный счёт для будущего служения с неизвестной датой его начала. Некоторые чувствуют себя под натиском, вынужденными вступать в команду, если они на момент встречи не чувствуют, что поддерживают «на миссию» мужчину или женщину, которые полностью сосредоточены на служении и старательно стремятся к своей цели.

Существует одна смелая концепция: я видел, как некоторые сборщики поддержки так поступают: они собирают вместе нескольких близких друзей и основных потенциально заинтересованных лиц и делятся с ними планами по поводу огромного шага веры, который они собираются предпринять. Сообщите им о своём желании оставить работу и заработную плату и выйти на поддержку на *полный* рабочий день, так вы можете быстро добраться до своей цели 100% финансирования. Поскольку они увидят вашу решительность и жертвенность, вы завоюете их доверие, и это даст вам возможность попросить их о рассмотрении вопроса о партнёрстве с вами таким образом, чтобы предоставить вам деньги авансовом. Эти средства должны будут покрывать все ваши текущие расходы на проживание трёх, шести или девяти месяцев, чтобы вы могли сосредоточиться исключительно на сборе поддержки.

Я знаю, что это может выглядеть ужасающе, поскольку может показаться иррациональным отказываться от стабильности и тянуться к чему-то пока ещё невидимому. Но если Бог ведёт вас к этому, то вы, возможно, начнёте делать всё больше и больше шаги веры в своей жизни и служении на протяжении ближайших лет. Антрополог Ральф Блюм бросает нам вызов: «В жизни каждого человека наступает хотя бы раз такой момент, который, если будет распознан и схвачен, то трансформирует ход его жизни навсегда. Этот момент может бросить вам вызов сделать прыжок, не имея ничего в своих руках, прыжок в пустоту». В то время, когда я был призван сделать такой волнующий шаг веры, я видел, как Бог каждый раз являл Себя.

ЗА И ПРОТИВ РАБОТАЮЩЕГО МУЖА ИЛИ ЖЕНЫ

Следует ли вам собирать себе *полную* поддержку, если у вас есть супруг(а), который работает и приносит доход в семью? У вашей организации может быть такая политика или принятое решение, что вам с супругом/супругой предоставляется решать этот вопрос самостоятельно. Я абсолютно уверен, что муж и жена «достойны своей заработной платы», но имейте в виду, что будет так, что потенциальные доноры окажутся не особо ревностными в даянии, узнав, что у вас есть супруг с хорошей работой и зарплатой. Они могут задать вопрос по поводу целесообразности сбора ещё одной полной зарплаты, если пара уже имеет значительный доход.

Ещё один фактор заключается в том, что вы, собирая поддержку, не настолько сильно мотивированы её собрать, поскольку знаете, что у вас есть план «Б» - вторая зарплата. Некоторые доноры предпочитают поддерживать пару, где *оба* муж и жена проводят лучшие часы своего рабочего дня вместе в служении. Это может вам идеально подойти и может помочь вам в процессе сбора поддержки, хотя это не всегда так.

Помните, что во всём этом можно найти самую свежую и самую сильную парадигму, которую вы и я можем принять в Псалме 137:3: «В день моего моления Ты ответил мне, ободрил и укрепил мою душу». Ежедневно, даже каждое мгновение необходимо приходить к Господу Вселенной и произносить свою «просьбу к Богу». Он пойдёт впереди нас. Он избавит нас. Он проявит Своё могущество. Он даст нам всё то, что нам необходимо.

<u>Поставь</u>

ВСЁ! (идти в ва-банк)

Шёл 1517 год, когда Эрнандо Кортес с солдатами на своих трёх кораблях отплыли из Испании в сторону Мексики, чтобы завоевать её и сделать своей землёй. Когда он наконец прибыл в мексиканскую бухту, все солдаты переправились на берег на маленьких лодках, чтобы подготовиться к наступлению на столицу ацтеков Индийской империи и победить короля Монтесуму с его войском. Как только все солдаты оказались на берегу, Кортес жестом велел нескольким мужчинам вернуться обратно на корабли. Любопытство наблюдающих за происходящим солдат вскоре обратилось в ужас, поскольку подплывшие к кораблям бросили на все три палубы зажжённые факелы. Солдаты стояли безмолвно, с широко раскрытыми глазами и ртами, поскольку теперь они отлично понимали, что больше никогда не вернутся в родную страну и никогда не увидят свои семьи. У них не оставалось выбора, кроме как возвратиться, следуя за Кортезом, и сражаться изо всех сил, чтобы разгромить врага и выиграть войну. Пути назад больше не было. Им пришлось либо «поставить на кон всё», либо остаться ни с чем.

Точно так же обстоят дела и у нас с вами. Сатана, мир и даже ваша собственная плоть скажет вам, что вы *<u>не можете</u>* собрать свою поддержку, или что вы *<u>не должны</u>* собирать её. Не верьте лжи. Они обманывают вас. Слово «невозможно» используется людьми как предлог, чтобы отказаться или спрятаться. Сейчас самое время, чтобы раз и навсегда покончить с любыми путями эвакуации. Будьте твёрдыми на своём пути к намеченной цели, и идите, чтобы «поставьте на кон всё». Давайте поближе рассмотрим эти два важнейших вопроса:

- Как долго вы планируете быть в служении на полный рабочий день?
- Насколько сильно вы хотите, чтобы ваше служение было здоровым и эффективным?

Первый вопрос довольно лёгкий. Вы можете думать над этим год, два или всю оставшуюся жизнь! Вне зависимости от должности, мы *<u>все</u>* хотим, чтобы наше служение было здоровым и эффективным. Почему же так мало служителей определяют для себя подобный стандарт? Потому что первоначальные решения, которые мы принимаем на ранних этапах планирования нашей работы, становятся долговременной ДНК нашего служения. И именно вы выбираете, что из этих двух вариантов оставить.

КРАТКОСРОЧНОЕ СЛУЖЕНИЕ СО СЛАБОЙ ОТДАЧЕЙ

Представьте себе людей, строящих на пляже замки с башнями и рвами, создавая из песка маленький шедевр, перед которым прохожие на мгновение будут останавливаться, чтобы посмотреть, улыбнувшись, и идти дальше. Гордясь своим произведением, строители замка делают фото и затем возвращаются в отель, не задумываясь о том, что все их усилия полностью исчезнут с наступлением прилива. Быстро появилось, легко исчезло. Но, эй, сам же процесс был прекрасным!

ДОЛГОСРОЧНОЕ СЛУЖЕНИЕ С СИЛЬНЫМ ВЛИЯНИЕМ

Теперь представьте строительную компанию, которая возводит огромный небоскрёб. Я помню, что один такой был построен в центре Далласа, и он должен был быть высотой больше восьмидесяти этажей. В течение двенадцати месяцев я слышал звуки работы всевозможных видов тяжелого землекопного оборудования, но не видел никаких

признаков появления небоскрёба. Наконец, моё любопытство взяло верх, и я остановился, чтобы заглянуть на стройплощадку через отверстие в высоком деревянном заборе, возведённом вокруг участка. Я видел, что они копали глубочайшую яму; на самом деле это было похоже на восемьдесят этажей вниз! Они также углубились и установили целый лабиринт из огромных железных колонн, вылив огромное количество бетона.

Я засомневался в необходимости проделывания всей этой предварительной работы. Каково было моё объяснение? Это же находится под землёй и будет невидимо тем, кто будет там жить или смотреть на это здание. Никто *никогда* не увидит этого или даже не узнает, что там есть. Зачем тратить столько времени и усилий, просто углубляясь *вниз* и подготавливая фундамент, ведь вы же на самом деле строите это сооружение *вверх*? Будь я подрядчиком с моими познаниями в строительстве в то время, я бы почесал затылок, осмотрелся, и, если земля вокруг была бы ровной, то повернувшись к рабочей команде, сказал: «Ладно, ребята, давай начнём с первого этажа!» Гордо завершая своё сооружение из стали и стекла, я уверен, что сотрудники, работающие на восемьдесят седьмом этаже, не были бы слишком рады моему плану, поскольку, любой хороший порыв ветра моментально опрокинет его!

«Когда Бог хочет вырастить гриб, он тратит на это 6 часов. Если Он хочет вырастить дуб, у Него это занимает 60 лет. Кем ты хочешь быть?

Рик Уоррен, пастор и автор

НАЧНИ С КОНЦА

Хотите ли вы, чтобы ваше служение было небоскрёбом для Христа, которое и через поколения всё ещё будет стоять, или же чтоб оно было подобным крошечному, недолговечному замку из песка, который легко смывается и забывается? Оглянувшись на свою жизнь через тридцать лет, что вы хотите увидеть в вашем служении и в команде вашей поддержки? Чем вы измерите свой успех? Будете ли о чём-то сожалеть? Захотите ли что-то изменить? Мудрость подсказывает нам начать с самого конца.

Я верю, что Господь даёт нам огромную свободу выбора в отношении того, насколько посвящённым Богу мужчиной или женщиной мы станем, и какова глубина и широта влияния нашего служения будут в дальнейшем. В большей мере это зависит от того, насколько хорошим будет наше здоровье, и насколько стабильной окажется наша команда поддержки. Если это так, то вы уже должны начинать проект личного служения и команды поддержки! *Никогда* не будет лучшего времени и возможности глубоко выкопать и заложить скрытый фундамент, отдав служение Богу, чем прямо сейчас.

Однако, если вы становитесь нетерпеливыми в отношении развития сильных библейских убеждений и стабильности сбора средств, и более склонны к подходу «строить сейчас, копать позже», не желая вкладывать средства в дорогостоящую и трудоёмкую закладку фундамента, которую я описываю, я думаю, вы скоро об этом пожалеете. Марк Стивенс, государственный директор FCA в Мэриленде, говорит: «Каждый хочет иметь захватывающее служение и влияние. Мы очень хотим увидеть, как Господь нас мощно использует. Это волнующее. Но, в первую очередь, должно быть то, что главное. Прежде, чем мы сможем выйти и публично начать служение в полный рабочий день, мы должны посвятить себя закулисной тяжёлой работе, в поте и слезах, по два раза на день. Мы всегда должны хорошенько подготовиться, *прежде* чем начинать играть». Моя главная цель в данный момент - проверить ваш пульс и готовность. Я умоляю вас *не* начинать завтра же назначать встречи. Остановитесь и потратьте следующие несколько дней или даже недель, на *все* необходимые молитвы, планирование, подготовку и практику.

Мой друг добавил бы: «Если вы позаботитесь о глубине своей жизни и служения, Бог позаботиться об их широте. Если вы позаботитесь о корне, Он позаботится о плодах».

Наша жизнь, служение и сбор средств начинаются и заканчиваются Господом. Нам больше *некуда* идти, и не к *кому* больше обращаться, как к Нему и только к Нему. Мы начнём с посвящения себя Богу. Почему бы вам не выделить время и не уединиться на день или два для молитвы и понимания своей полной зависимости от Отца? Подобно тому, как было с Иисусом, это может стать вашими сорока днями в пустыне для подготовки к сражению с врагом, или вашей ночью в Гефсимании для того, чтобы отказаться от всех своих прав, отказаться от себя ради Его действий в вашей жизни. Качество сбора моей *публичной* поддержки напрямую связана с силой моего *личного* ходатайства перед Богом.

«То, насколько глубокий фундамент вы заложите, будет определять, насколько сильным и высоким будет ваше строение в грядущие годы».

Мик Уклея, американский автор

НАЧИНАЙТЕ С МОЛИТВЫ

«Несколько дней я скорбел, постился и молился пред Богом небес… Владыка, да будут уши Твои внимательны к молитве Твоего слуги и к молитве Твоих слуг, которые любят чтить Твое Имя. Дай сегодня Твоему слуге успех, даровав ему расположение этого человека.» (Неемия 1:4,11). Как в случае с Неемией, количество времени, проведённого мною в молитве, может указывать на то, доверяю я Богу или себе самому. Иногда я безрассудно полагаю, что моё общение с кем-то является более влиятельным и изменяющим мою жизнь, чем присутствие *Бога*. Доказать вам? Я могу провести два часа, встречаясь с кем-то по сбору поддержки, и при этом полностью наслаждаться собой. Однако, если вы попросите меня просто провести две минуты в молитве о них, это покажется мне вечностью! Только этот факт на самом деле показывает мне, где выиграна настоящая битва, а где – нет. Что бы мы ни предпринимали, собирая поддержку, мы не можем пренебрегать молитвой.

Псалом 61:12 говорит нам: «у Бога сила**».** Как бы мне ни хотелось проникнуть внутрь и обратить сердце к Богу или к нашему служению, это может сделать *только* Господь. Будь-то свидетельство или сбор поддержки, наша убедительность и красноречие весьма ограничены. Вот почему бизнесмен Тим Ховингтон, поддерживающий многих христианских служителей, предлагает проводить одну минуту в молитве за каждые десять минут, которые мы собираемся провести в разговоре с потенциальным спонсором. «Поговорите с Богом о людях, прежде чем говорить с людьми о Боге», – эта фраза была практикой автора и евангелиста Билла Брайта.

Разве трудно представить, что Отец совершит Свою работу в ответ на наши молитвы? Почему же для нас привилегия поговорить с Богом, чтобы выполнить Его план, является лишней тратой времени? Просто всегда помните о том, кто на самом деле Управляющий и главный Партнёр! Недавно я окончил составлять список людей, к которым я хочу подойти на протяжении этого месяца. Некоторых я буду просить присоединиться к нашей ежемесячной команде впервые, других – возобновить даяние, а с некоторыми регулярно дающими спонсорами хочу рассмотреть возможность увеличения суммы. У меня всё распланировано, за исключением одной небольшой детали: я не сделал так, чтобы «открывайте ваши просьбы Богу», как сказано в послании к Филиппийцам 4:5–6. Господь пойдёт впереди нас и откроет нам двери и сердца, но Он хочет, чтобы сначала мы просили у Него. Если вы будете прежде всего искренне молить Господа, то получите целый грузовик ответов на молитвы, и полную команду поддержки.

ПРИЗВАНИЕ, СВИДЕТЕЛЬСТВО И ВИДЕНИЕ

В моей духовной жизни был наставник. Было интересно наблюдать, каким образом Бог привлёк меня к Себе. Я отлично помню, когда и как я принял решение полностью

следовать за Иисусом Христом. Во мне были видны радикальные изменения, которые Он сотворил на протяжении многих лет. Вы также должны пройти через это ещё *до того,* как погрузитесь в сбор поддержки. Чтобы убедиться в том, что у вас есть все ценные указания от Бога, вы должны:

ПОДТВЕРДИТЬ ВАШ ПРИЗЫВ

Вспомните недели и месяцы, когда Господь формировал вас и говорил вам о вашей жизни, карьере, занятиях и мечтах. Вспомните о разных людях, служениях и полученном опыте, который повлиял на ваше становление. Открывали ли вы для себя в Слове конкретные отрывки или обещания, через которые Святой Дух говорил в ваше сердце, утверждая, что Он призвал вас к служению? Вспомните, обдумайте и молитесь об этом Господу. Наконец, составьте список различных вариантов работы или служения, которое вы рассматривали и решите, *почему* вы видите себя в этом конкретном направлении.

ВСПОМНИТЬ СВОЁ СВИДЕТЕЛЬСТВО

Вспомните своё личное свидетельство, как вы пришли ко Христу и как откликнулись на призыв Бога участвовать в Его работе полный день. Замечаете ли вы какую-либо взаимосвязь между этим? Например, если вы пришли к Господу или были призваны на служение в то время, когда учились в колледже, может это и стало причиной того, что теперь вы хотите продолжить работу со студентами? Если действительно существует параллель между тем, когда и как вы пережили прикосновение Христа и тем служением, которым вы собираетесь заняться, запишите это. Затем, когда придёт время поделиться своей историей на встречах о поддержке, будущие доноры смогут чётко понять, насколько естественными являются ваше призвание и видение, перерастающие из *собственного* опыта. Просто и наглядно помогите им расставить все точки над и, и им разу же станет ясно, почему вы так увлечены этим делом.

ОЧЕРТИТЕ ВАШЕ ВИДЕНИЕ

Во второй главе Неемии царь Артаксеркс задавал разные вопросы Неемии о том, когда и как он собирается начать и завершить свою работу. Из его ответов было очевидно, что виночерпий царя посвятил время для молитвы и планирования, чтобы дать царю конкретные ответы. Он тщательно обдумал каждый аспект своей работы, затем перешёл к ещё более трудной задаче – обмолить все подробности. Какой же это отличный пример для нас с вами! Найдите себе спокойное место для того, чтобы ничто не мешало вам сопоставить видение, миссию и основные ценности вашей организации с вашими конкретными целями, стратегиями и видом деятельности. Проведите несколько часов, изучая, размышляя и молясь о каждой детали. Вы должны полностью понимать общее видение, а также каждый его компонент. Согласны ли вы со всем этим? Принимаете ли вы это всем сердцем и умом?

Вы никогда не убедите кого-то в правильности и *необходимости* чего-либо, если сами в этом сомневаетесь! Ваше понимание собственного видения является ключом к вашему желанию делиться им с другими. Может быть, вам стоит создать для себя страницу часто задаваемых вопросов, где будут перечислены все предполагаемые вопросы, которые могут задать вам люди во время встречи, и то, как лучше всего на них ответить. Подготовьтесь к простым вопросам, похожим на «софтбол», а также к более жёстким и крученым броскам.

«Жизнь начинается там, где заканчивается зона вашего комфорта».

Тодд Аренд, международный директор команды путешественников

Когда вы тратите своё время и силы на закладку фундамента, вы будете обладать чувством власти, уверенности и участия. Артаксеркс видел в своём слуге человека, который готов был *сам* дорого заплатить за тщательность, совершенство и целостность. Точно так же и у ваших спонсоров должна быть чёткая уверенность в том, что ваше служение и видение не являются какой-то импульсивной прихотью, но это действительно глубоко укоренившееся, продуманное и вымоленное задание свыше!

И если вы являетесь мужем, собирающим поддержку, не забудьте, что на самом деле означает идти «ва-банк». 1 Тимофея 5:8 учит нас тому, что, если муж не обеспечивает свою семью, значит он «тот отрекся от веры и хуже неверующего». В контексте этого Эллис Гольдштейн, национальный директор MPD with Cru, обращается к служителям: «Мужья, я хочу попросить вас дать обещание своей жене, которое вы никогда не сможете забрать назад. Пообещайте ей следующее: «В наш день свадьбы я поклялся заботиться о тебе и обеспечивать тебя. Теперь Бог призвал нас служить Ему и собирать себе поддержку. Я подтверждаю свою готовность доверять Господу, и я проведу нашу семью по пути к созданию здоровой, постоянной поддержки. Я буду работать над этим с утра до ночи, чтобы впоследствии наша семья могла служить Ему, имея все необходимые для этого средства. Я не допущу, чтобы что-то нам помешало. Я не буду искать себе оправдания. Я буду лучшим». Возможно, вы уже дали это обещание вашей жене. Если вы еще этого не сделали – сделайте прямо сейчас. Это будет честью для Бога и для вашей жены.

Если вы распознали Божье призвание и видение для вас, эти принципы и аспекты могут быть полезными, но всё же в будущем возникнет множество других вопросов, страхов, битв и препятствий, которые вы будете приносить *перед* Божьим лицом в длительных непрекращающихся молитвах. Если вы состоите в браке, то такие молитвы должны объединять вас вместе. Вы оба должны быть за одно, имея один разум и одно сердце, обращённые к Отцу. Сделайте это, прежде чем делать прыжок в вихрь сбора полной поддержки, тогда у вас будет твёрдая опора и надёжные перила, чтобы крепко держаться во время сложной, но такой захватывающей жизни, которая вас ожидает.

Старт, основанный на предоставленных нам Богом и полностью активизированных фундаментальных убеждениях относительно Его воли для вашей жизни и служения, довольно сильно повлияет на сбор вашей поддержки. Что же в дальнейшем даст вам свободу и уверенность для того, чтобы делать Божью работу? Только Слово Божье. Только оно обладает силой, способной освободить вас. Так давайте насытим себя Писанием, чтобы узнать, что говорит сам Господь о сборе поддержки. И вы обязательно будете рады тому, что решились на это!

Раздел II

БОЛЬШАЯ ВЕРА, БОЛЬШАЯ ПРОСЬБА

Мы призваны приобретать библейскую мудрость. Пусть Бог, а не мир, формирует вашу перспективу.

Божьи

СЛУЖИТЕЛИ СТАРОГО ЗАВЕТА

Однажды, во время одной из ваших встреч по сбору поддержки, вы испытаете момент, который будет из числа самых болезненных в вашей жизни. Возможно, это будет та самая встреча с бизнес-менеджером, о которой вы думали, что она должна пройти весьма удачно. Вы проводите дни напролёт, готовясь к тому, что, *по вашему мнению*, будет похожим на приятную беседу в тёплом дружеском кругу, где вы разделите ваше безукоризненно подготовленное видение о служении. Вы всем сердцем верите, что это и есть тот человек, который будет для вас заветным спонсором, о котором вы так искренне молились, и тем, кто обязательно захочет вложить большие деньги в вашу работу.

Придя в назначенное время, вы проходите на верхний этаж, где вас встречает личный помощник, предлагающий вам прохладительные напитки и кожаный диван, чтобы вы могли посидеть и подождать. И вот, спустя тридцать минут с того момента, когда ваша встреча *должна* была бы начаться, помощник услужливым тоном вам сообщает: «Господин Джонс может принять вас сейчас», - и, наконец, вы входите в святилище и присаживаетесь в маленькое кресло перед огромным столом. Пока занятый предприниматель оканчивает свой телефонный разговор, вы осторожно окидываете взглядом этот гигантский офис, сплошь увешанный дипломами и наградами, его роскошную обстановку и, конечно же, огромные окна, позволяющие его владельцу созерцать своё громадное корпоративное королевство. Когда, наконец, он поворачивается и смотрит вам в глаза, то быстро засыпает вас следующими вопросы, поскольку оказывается, что вам «привилегированны» аж две минуты его драгоценного времени:

1. «Как вы узнали моё имя?»

2. «Какой у вас вид деятельности?»

3. «Почему вы здесь?»

4. «И что, вы говорите, вам нужно?»

Вы едва ли успеваете дать хотя бы частичный ответ на каждый из его вопросов, прежде чем он перебивает вас следующей фразой: «Ваши 120 секунд истекли». И, выбегая на следующую встречу, он ненадолго останавливается, чтобы выписать вам чек на суму 50 долларов с отметкой «благотворительное пожертвование», желает вам «удачи» и стремительно уходит. Теперь, сидя в одиночестве в своём маленьком кресле и допивая свой холодный напиток, вы пытаетесь понять, что тут только что произошло. Поскольку ваша самооценка в этот момент сильно опустилась, вы едва лишь можете проскользнуть мимо извиняющегося помощника, мечтая остаться незамеченным.

Возвратившись в свою тихую и безопасную спальню, вы начинаете «зализывать раны», пытаясь как-то воскресить свои яркие надежды и мечты. Подняв голову и посмотрев в зеркало, вы вешаете себе клеймо «неудачник», которое в вашем воображении должно быть напечатано где-то на лбу. Всё вокруг вас кричит вам: «Бросьте скорее эту несчастную затею, бросьте, и просто устройтесь на работу, подобно всем остальным нормальным людям на этой планете!» Вот здесь у вас может возникнуть соблазн создать в своём уме план побега и описать остальным ох-какую-духовную историю о том, как

Господь положил вам на сердце больше не заниматься служением, а двигаться в совершенно ином направлении.

ПЕРЕКРЁСТКИ ВАШЕЙ ЖИЗНИ

Находясь на этом критическом этапе, когда ваше призвание к служению прошло испытание, и битва за контроль над вашей жизнью и будущим либо выиграна либо нет, у вас будет два варианта развития событий: вы либо сдадитесь и уйдёте, либо Господь использует этот опыт для того, чтобы впредь навсегда закрепить вашу глубокую уверенность в том, что вы никогда, никогда не откажитесь самоотверженно исполнить Божью волю для вашей жизни. Что в такие мучительные минуты для вас действительно будет иметь значение? То, как вы вышли из сложившейся ситуации - укрепила она вас или сломала. И это покажет: в действительности ли вы, изучая Писание, получили твёрдое убеждение в том, что продолжать лично просить других вкладывать в вас и ваше служение - это хорошо, правильно и по-библейски!

Посвятили ли вы своё время тому, чтобы объективно, индуктивно и основательно изучить Писание касательно этого вопроса с тем, чтобы правильно сформировать свои убеждения и подходы? Если нет, то, прежде чем начать это приключение, вам необходимо решить, что будет иметь контроль над вами: страх пред отказом или неудачи; мнения других людей; прошлый опыт; или Слово Божье?

Если вы готовы выделить необходимое время, чтобы по-настоящему понять принципы Писания, то мы как раз собираемся это сделать, чтобы, погрузившись в них, открыть для себя скрытую основу, находящуюся «под поверхностью», которая выстоит все проверки времени и любые испытания. Большинство христианских работников имеют основательные личные убеждения по поводу того, нужно собирать поддержку или нет, но Скотт Мортон, тренер по поддержки «Навигаторов», увещевает нас: «Если вы лично не провели хотя бы двадцать часов, исследуя, что говорит Писание на эту тему, откуда вы можете знать, что не повторяете просто мнение родителей или церкви, или же, что ещё хуже, вы верите тому, что говорит мир по этому поводу?»

БИБЛЕЙСКИЕ УБЕЖДЕНИЯ

Я молюсь о том, чтобы у вас непременно было несколько напряжённых встреч, подобных той, что я описал выше, для того, чтобы вы всё равно доверились Богу и упорно продолжали. В 1885 году миссионеры, находящиеся в Индии, писали в Штаты, умоляя о большем количестве сотрудников, говоря: «Пошлите нам больше работников. Удостоверьтесь в том, что они могут справляться как с успехом, так и с неудачами, чтобы мы были уверены в том, что они всё выдержат». Не бойтесь трудностей или так называемых «ошибок». Они могут стать очень хорошим трамплином к вашему успеху! Что будет помогать вам держаться в седле служения и сбора поддержки в последующие пять, десять, двадцать и тридцать с лишним лет? Библейские убеждения! Убеждения — это не просто то, во что вы *верите*, это то, что вы *делаете*! Доктор Адриан Роджерс утверждал, что вы обязательно построите настоящие, прочные убеждения, если будете читать, изучать и размышлять над одними и теми же отрывками снова и снова, пока они, наконец, не просочатся в ваш духовный кровоток и не станут частью вашей ДНК.

Чтобы сохранять баланс, важно понимать, что некоторые из тех библейских примеров, которые вы собираетесь изучить - это просто *описание* прошлой модели сбора поддержки и не обязательно *пример* того, как нам необходимо поступать в наше время. Так что читайте, оценивайте, молитесь и исполняйте то, что, согласно вашей вере, Бог хочет от вас!

БОЖЬИ СЛУЖИТЕЛИ СТАРОГО ЗАВЕТА

Именно Господь создал концепцию «работников на полный рабочий день», а затем убедился в том, что это хорошая система, позволяющая им иметь финансирование. Глядя на левитов, мы можем понять для себя некоторые вечные принципы, а затем практически применять их в своей жизни сегодня.

ОТДЕЛИТЕ СЕБЯ ДЛЯ СЛУЖЕНИЯ (ЧИСЛА 1:1–3, 47–53)

После того как евреи вышли из Египта, Господь повелел Моисею в Числах 1:1–3 подготовить к битве каждого мужчину, которому было «от двадцати лет и выше». Это был долгожданный день для сотен тысяч молодых людей, которые были полны мужества и энергии. Их не нужно было принуждать, ведь они сами стремились повиноваться Богу и очистить землю обетованную от идолопоклонства.

Как ни странно, но всё же Богом была избрана одна особая группа, состоящая из молодых 600 000 сильных воинов. Числа 1:47 говорит: «Однако семьи из рода Левия, не были исчислены вместе с остальными». Как же это возможно? Может это просто недосмотр или какая-то жестокая шутка? Они должны были быть исключёнными из величайшего боевого плана за всю историю человечества!

Господь показал, почему Он не допустил построение левитов к бою. Этим молодым людям Бог приготовил совершенно другую роль, обращаясь к Моисею в Числах 1:50–54: «…Поручи левитам скинию свидетельства». Их предназначение оставаться в стане и постоянно собирать/разбирать скинию могло показаться не столь важным по сравнению с заданием одержать победу над филистимлянами. Даже если все были в замешательстве, Господь контролировал всё. И кто знает, было ли левитам известно, что это был «День первый» в истории, написанной Богом, об освящении и отделении людей, которые в дальнейшем будут призваны представлять Его, служить Ему и вести Его народ в поклонении.

Точно так же и в нашем случае, если вы собираетесь заниматься служением, вы не должны чувствовать себя кем-то второсортным. Вы теперь также являетесь частью этого наследия, отделённого для служения Ему. Для того чтобы помочь им и нам вместе лучше понять наши новые задания в служении, Господь составил «Руководство по сбору поддержки для левитов» в Числах 18 главе.

ТРУДЯСЬ, ДОЛЖНЫ ПОЛУЧАТЬ ДОХОД (ЧИСЛА 18:20–21, 31)

Около 50 000 левитов теперь задавались вопросом, что это за новая роль, отведённая им в служении. Некоторым, возможно, казалось, что это новое назначение было ниже их собственного достоинства. Другие, вероятно, сомневались в важности этого служения, и их сердце было наполнено разочарованием. Самый первый вопрос, который у них возникал, скорее всего, звучал так: «Как же мы должны поддерживать себя и свои семьи и зарабатывать деньги?» Это может быть тот самый вопрос, который и вы задаёте себе сегодня. Но прежде чем эти левиты смогли быть полезными всему народу Израиля, Господь должен был хорошо поработать с их сердцами, чтобы должным образом подготовить их к выполнению роли бескорыстных слуг-священников для людей.

Бог прежде должен был разрушить старое, чтобы потом Он смог восстановить их сердца, наделив новой природой служителя. И поэтому Господь сказал Аарону и левитам: «У тебя не будет ни надела в их земле, ни доли среди них; Я твоя доля и твой надел среди израильтян.» (Числа 18:20). Это распоряжение Бога, должно быть, стало ещё одним ударом для левитов, которые теперь понимали, что их прежняя мечта иметь свою собственную часть в обетованной земле никогда не осуществится. Вместо этого отныне в вопросах повседневного жизнеобеспечения и постоянной безопасности они должны были

уповать только на Бога. Я почти уверен в том, что это был мрачный момент, когда они мысленно составляли список того, чем им придётся пожертвовать, чтобы стать представителями Бога в своём народе.

В то время, когда в сердцах левитов был заложен фундамент постоянной и полной зависимости от Господа, обратного пути у них больше не оставалось. Зная, что теперь они были полностью сосредоточены на Божьих целях, Господь решил показать им, каким образом Он собирается финансировать их жизнь и служение. Он сказал Моисею: «Я отдаю левитам в удел *все десятины* в Израиле за их службу при шатре собрания.» (Числа 18:21, добавлены выделения).

Бог ещё раз повторяет эту концепцию в Числах 18:31, когда Он говорит им, что делать с теми жертвами, которые приносят израильтяне: «Вы и ваши домочадцы можете есть остаток где угодно - это вознаграждение за вашу службу при шатре собрания.» Они были *достойны* получать доход за свою *работу*. Десятина и жертвы, которые Господь дал им через израильтян, принадлежали им просто потому, что они преданно трудились в служении. Они не *требовали* этого, но в глазах Бога они *заслуживали* этого.

Возможно, вы встречали «отговорщика», который говорил бы вам, что причина, по которой он не может собирать свою поддержку, заключается в том, что он недостаточно хорош в глазах людей, или то, что у него нет видео с его служением, или он слишком молод или же слишком стар. Божья система оплаты заключается в том, что мы с вами заслуживаем поддержку только «за работы ваши», и ни по какой другой причине. Не потому, что мы умные, образованные, компанейские личности или талантливые презентаторы. Ветхий и Новый Завет учат, что мы просто достойны нашей заработной платы.

ДАЯНИЕ И ПОЛУЧЕНИЕ ВЕРТИКАЛЬНО, А НЕ ГОРИЗОНТАЛЬНО (ЧИСЛА 18:8, 24)

Первый семестр уроков служения 101 для левитов продолжался, поскольку Господь был вынужден показать им, в чём разница между мировой и Божьей экономикой. Мир сосредоточен исключительно на покупке и продаже. Но мы, как дети Бога, больше должны заниматься даянием и получением. Но прежде чем левиты могли бы учить других и быть ярким примером этого важнейшего принципа для всего народа, они должны были сначала сами его усвоить. Аарон, главный священник, должен был наблюдать за получением даров и жертв сынов Израилевых. Бог заверил его: «Я отдаю тебе и твоим сыновьям как вашу часть и постоянную долю» (Числа 18:8). Позже в стихе 24 Господь добавляет: «…Вместо этого Я даю левитам в удел десятины, которые израильтяне приносят в дар Господу».

Вот путь Божьего обеспечения: Господь снабдил израильтян едой, животными и деньгами, чтобы они могли *вертикально* отдавать десятину и вернуть её Богу. Точно так же левиты не *горизонтально* были зависимы от своих собратьев-израильтян в вопросе пропитания, а получали десятины и жертвы вертикально - от Бога свыше. Не зависимо от того, будут ли они «дающими израильтянами» или «получающими левитами», Господь хотел, чтобы все они поняли, что Он Сам обеспечивает всех их нужды. У нас есть сильное искушение искать у людей удовлетворения наших потребностей, но если мы будем собирать нашу поддержку, мы, подобно левитам, должны смотреть вверх, а не по сторонам, в поисках своего обеспечения.

ПЕРВЫЕ И ЛУЧШИЕ ДАРЫ ПРИНАДЛЕЖАТ ЛЕВИТАМ (ЧИСЛА 18:12–13)

Бог хотел помочь им понять, что их не унижают до уровня нищеты и бедности, и они вовсе не призваны вечно клянчить остатки. Наоборот. Господь установил, что *Его* представители получат «всё лучшее»: свежее масло, вино и зерно вместе с «первыми

произведениями земли их». И хотя это израильтяне приносили свои жертвы, был ясно, Кто являлся *настоящим* источником: «Я даю их вам», - сказал Он. На самом деле, только в этой главе целых двенадцать раз Бог заявляет о том, что именно Он даёт всё! Иезекииль 44:30 и другие стихи утверждают план Господа о том, чтобы полностью обеспечить Своих работников.

Я благодарен Богу за то, что Он узаконил отличный пакет льгот для своих служащих, но ужасной несправедливостью является то, что на протяжении веков пожелания Основателя не выполняются! Несмотря на то, что концепция приношения левитам всего первого и наилучшего была главной ценностью израильского народа, она довольно быстро ослабела – дела с поддержкой стали обстоять так же, как и сегодня. И если ваш опыт был чем-то похожим на мой, вы должны были столкнуться с тем, что большинство религиозных людей считают, что служители должны быть смиренными и бедными! Следовательно, многие христианские работники не получают первого и лучшего, а скорее последнее и худшее.

Если мы правильно истолковываем то, что было задумкой Бога, в то время, когда Он разрабатывал и реализовывал этот план финансирования, мы должны признать, что Его желанием было полностью и чудесным образом покрыть *все* потребности левита и его семьи. И только потому, что народ Божий не жертвует так, как Он желает, Бог не собирается изменять Свой план или цель полностью обеспечить Своих слуг, которые трудятся полный рабочий день. Павел говорит о неизменном качестве Бога: «Если мы не верны Ему, Он все равно остается верным, потому что Он не может изменить Самому Себе.» (2 Тимофею 2:13).

В чём же тогда состоит причина, по которой многие верующие не дают первое и лучшее христианским работникам? Если мы даже не просим или не ожидаем первого и лучшего от Бога, мы никогда не наберёмся смелости просить или ожидать этого от других. И может ли оказаться так, что даже очень небольшое даяние спонсоров смогут вызвать у нас восторженную реакцию, поскольку наши собственные ожидания и отношение провозглашают «я - бедный»? Вместо этого давайте настроим наш разум и эмоции на нашего великого Даятеля, Иегова-Ирэ, и поверим в то, что Он действительно хочет полностью удовлетворить абсолютно *все* наши потребности.

ДЕСЯТАЯ ЧАСТЬ ИЗ ПОЛУЧЕННЫХ ЖЕРТВОПРИНОШЕНИЙ (ЧИСЛА 18:25–26)

Один из последних уроков по финансированию, которые Бог преподал новоиспечённым руководителям богослужений, заключается в том, что они также несут ответственность за даяние. Теперь, когда на их вопросы о личном обеспечении был дан ответ, Господь обращается к ним и просто говорит: «Теперь ваша очередь». Для того чтобы они смогли научить народ Израиля принципам почему и как нужно жертвовать, левиты сначала сами должны были стать для остальных примером в даянии. Господь повелел им, что как только священники получают десятину израильтян, они должны были пойти и «Когда вы получаете от израильтян десятину, которую Я даю вам в удел, приносите ее десятую часть в дар Господу.» (Числа 18:26).

«Если есть какая-то более точная мера человека, чем то, что он делает, так это то, что он даёт».

Роберт Саут, английский священник

Мы можем чувствовать себя действительно комфортно, всегда находясь в положении принимающих жертвы, при этом забывая, что Бог хочет, чтобы и мы также участвовали в этом разработанном Им, богодухновенном, циркулярном методе даяния. Прежде чем мы начнём просить других о существенной инвестиции в нас, будет разумно сначала

подвести итоги нашего собственного королевства даяния. Я не верю в то, что Господь собирается вдохновить чьё-то сердце жертвовать в меня и моё служение, если я сам даже не делаю этого. Иногда мы ошибочно думаем, обманывая себя, что отдача нашего времени на Божью работу— это всё, чего Он ожидает от нас. Нет, Он ожидает от нас нашего времени, таланта и состояния и на самом деле хочет, чтобы мы в этом были примером для остальных. Принцип лидерства номер один: никогда никого не просите делать то, чего вы сами никогда не делаете.

Пример левитов даёт нам представление о отношении Бога к тому, как Он видит Своих работников. Господь отделил их с честью и достоинством, убедившись, что они будут полностью обеспечены. Эта заповедь будет проходить через весь Ветхий Завет и снова появится, когда мы перейдём к Новому Завету. Но сначала давайте посмотрим, как Бог позаботился о Неемии. Это был человек, чья большая вера привела к большим просьбам.

ВИДЕНИЕ

Неемии

В 586 году до н.э. царь Навуходоносор завоевал Иудею. Он привёл лучших евреев к себе в Вавилон, чтобы те служили в его царстве. Навуходоносора глубоко впечатлила вера Даниила и его молодых друзей евреев. Спустя примерно 142 года (444 г. до н.э.) скипетр власти был передан королю Артаксерксу. Он был самым могущественным человеком не только во всей Персии, но и во всём мире. Похоже, он учился у своих предшественников, поскольку также привёл способного, молодого еврейского юношу в своё окружение, предоставляя ему значительную ответственность и свободу. Пока царю не было известно о том, каким человеком видения был его виночерпий.

ОЧЕНЬ УВЛЕЧЁННЫЙ И ОБРЕМЕНЁННЫЙ СВОЕЙ ЦЕЛЬЮ (НЕЕМИИ 2:1–3)

Книга Неемии описывает его плач, молитву и пост, которые он переживал по причине того, что люди и собственность Иерусалима были в большой скорби. Он ходатайствовал перед Богом почти четыре месяца, перед тем, как пойти к царю со своим видением служения и просьбой о финансировании. Шли дни, и он ставал всё более подавленным и отягощённым скорбью об опустошении на его родине. Несмотря на то, что он никогда не смел быть печальным в присутствии царя, в этот конкретный день он больше не мог скрывать своё разбитое сердце. «Почему твое лицо так печально, когда ты не болен?», – спросил царь (Неемия 2:2).

Услышав этот вопрос, молодого слугу будто парализовало от страха, потому что все в царстве знали следующее правило: находиться в присутствии царя с печальным выражением лица было смертельно наказуемо (Есфирь 4:2). Но, по-видимому, Неемия так сильно переживал о своём деле, что он был готов даже умереть за это. И поэтому он рискнул жизнью, чтобы сказать царю и царице, что лежит тяжёлым бременем у него на душе. Он начал описывать суровые реалии опустошения в своём любимом Иерусалиме. Он говорил очень эмоционально, не пытаясь манипулировать царём, а просто изливая своё сердце человеку, желающему выслушать.

Насколько серьёзно вы относитесь к служению, к которому призвал вас Господь? Если отчаянная нужда тех людей, для которых вы собираете поддержку, никогда не заставляла вас плакать, вам, может, стоит вернуться в свою молитвенную комнату. Если мы с вами действительно искренне переживаем, будучи тронуты до самого сердца и глубины нашей сущности, Господь будет использовать это для плодотворного общения с разумом и сердцем наших спонсоров. Эллис Гольдштейн, которая руководит обучением о поддержке всех сотрудников, соглашается: «Бог создал нас таким образом, что мы реагируем и принимаем решения интеллектуально и эмоционально. Поэтому, когда вы делитесь своим видением, то обращайтесь к обоим этим человеческим качествам».

УЗНАЙТЕ, КТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДАЁТ ДЕНЬГИ И РЕШИМОСТЬ (НЕЕМИЯ 2:4)

Каким же облегчением для Неемии было услышать в ответ от царя: «Чего же ты хочешь?», – а не: «Отрубить ему голову!» Неемия поступил мудро, не начав сразу же раскрывать свой тщательно продуманный план, но вместо этого остановился для того, чтобы помолиться «Богу небесному». И хотя вся первая глава в подробностях описывает его личное ходатайство о том, чтобы царь был открытым и расположенным к нему, он всё

ещё хотел кратко призвать «Великого Обеспечителя» одной последней «просьбой к Богу» до того, как наступит момент истины. Хотя в Писании прямо не указано, из какого колена был Неемия, он поднял голову в духе левитов и признал, что даяние и получение – *вертикальное* ведение дела, а не *горизонтальное*!

Подобно тому, как Неемия понял, что эта встреча была Божьим суверенным планом, мы также должны открыто признать: «Если не Господь строит дом, то напрасно трудятся его строители.» (Псалом 126:1). Вот почему мы пребываем в молитве за каждого человека, за каждый звонок и каждую встречу. Хотя наши встречи по поддержке проводятся не с богатыми царями, мы всё ещё полностью зависим от силы Бога, а не надеемся на выкручивание рук или использование приятных слов, современных материалов или новейших технологий.

СМИРЕННЫЙ ПОДХОД ЗАСЛУЖИВАЕТ УВАЖЕНИЯ (НЕЕМИЯ 2:5)

«Если это угодно царю», - так Неемия начал диалог с Артаксерксом. Он не требовал у царя каких-либо особых привилегий из-за многих лет оказанной службы. Он был мягким, добрым и благоговейным, он пришёл с покорным отношением. Я ценю это, но *почему* царь приостановил правило смертной казни по отношению к своему грустному слуге и внимательно выслушал его, дав свой ответ? У Неемии был послужной список верности за предыдущие годы работы. Второй фразой из уст Неемии была фраза: «если твой слуга нашел у тебя расположение». Приобрёл ли он у царя милость? Видимо да, иначе он попросту был бы уже мёртв!

Артаксеркс отлично разбирался в качественном инвестировании, понимая, что Неемия был человеком, который сначала тщательно планировал свою работу... и затем работал по своему плану. Позже мы рассмотрим, как Неемия собрал необходимые средства и материалы, отправился в Иерусалим, мобилизовал людей и восстановил стену, ворота, а также дух мужества у своего народа. Встречаясь на каждом шагу с трудностями и уловками врагов, он завершил проект в рекордные сроки— пятьдесят два дня! Я уверен, что доверие царя проложило путь для любой будущей просьбы его слуги.

Каков ваш кредит доверия у тех людей, которых вы намерены просить о поддержке? Может вам необходимо «сделать ремонт», чтобы восстановить своё доброе имя? Несколько лет назад я консультировал одну молодую женщину, которая только начинала своё служение. Она вернулась в родной город, чтобы собирать поддержку, но спустя четыре месяца напряжённой работы она имела только 10%. Причина, по которой у неё состоялось так мало встреч, заключается в том, что она и её семья имели неоплаченные счета и долги по всему городу. Я сказал ей, что сначала она должна вернуться обратно, устроиться на работу и выплатить все свои долги перед тем, как она сможет восстановить свою репутацию и надёжность и начать просить других о поддержке. Именно так она и сделала.

Давайте молиться о том, чтобы каждый из нас мог доводить до конца каждое начатое дело, за которое мы берёмся. Неемия продемонстрировал такую самоотверженность в тяжёлой работе и добросовестность на протяжении многих лет, что он заслужил уважение самого царя. Его кредо было: обещания выполнены. Пообещал— исполни! Если у вас нет такой репутации, возможно, сейчас самое время начать её создавать.

ПРОСИТЕ, И ТОГДА ЖДИТЕ ОТВЕТА (НЕЕМИЯ 2:5–9)

Корнельский университет провёл исследование, во время которого они разбросали своих сотрудников по всей стране, и их задача заключалась в том, чтобы сидеть в конце класса с блокнотом и секундомером в руках. Они пытались определить среднее количество времени, которое учителя давали на устные ответы своим ученикам. Как только учитель заканчивал задавать свой вопрос, среднее количество времени, на которое они умолкали,

чтобы дать студенту ответить, было меньше одной секунды! Большинство учителей оказались настолько плохо подготовленными со своими вопросами или попросту боялись тишины, что сразу же вскакивали и повторяли, перефразировали или фактически отвечали на заданный вопрос. Поразительно. Насколько просто, оказывается, убить всякое участие класса во время урока!

Похоже, что Неемия был обучен несколько иначе, потому что он не только пришёл подготовленным на встречу, имея при себе ряд тщательно сформулированных вопросов, но и был абсолютно готов ждать ответа царя, сколько бы времени ему ни потребовалось. В противном случае царю легко было бы пропустить всё, что тот говорит, мимо ушей, но обратите внимание на то, как звучит первая просьба Неемии: «отпусти меня в Иудею, в город, где похоронены мои предки, чтобы мне отстроить его.» (Неемия 2:5). Он был конкретным в своей просьбе. Ещё более важно то, что он смог в конце своей просьбы установить сроки её исполнения! Он молился и думал о том, что *конкретно* просить у царя, и хотя он довольно сильно переживал, но всё же смог сказать всё, что хотел и терпеливо ждать ответа. Конечно же, ему было невероятно страшно смотреть прямо в глаза царю, и он смог не отводить взгляд, но Неемия был решительно настроен сделать свою просьбу предельно ясной – и теперь настала *очередь царя* говорить!

Очевидно, что он получил ответ «да» от Артаксеркса, но он пока ещё не знал, до какой степени царь готов ему помогать. Поэтому, Неемия пришёл со списком конкретных просьб. Глава 2 стихи 7-8 показывают весь его уровень подготовки и смелости:

• *Стих 7* Он попросил царя написать письма иностранным чиновникам, чтобы те разрешили ему пройти через их территории. И ответ был «да».

• *Стих 8* Затем он попросил царя написать письмо к соседнему хранителю царских лесов, с просьбой предоставить Неемии все необходимые материалы, чтобы восстановить стены и ворота, и даже отстроить собственный дом. Ответ был снова «да».

Чтобы наши усилия по сбору поддержки имели успех, мы должны провести необходимую «предварительную работу», чтобы на практике мы могли задать своему собеседнику несколько тщательно сформулированных вопросов. Когда мы оказываемся лицом к лицу с нашим потенциальным партнёром по служению, мы должны иметь мужество и самообладание, чтобы спросить, а затем *ожидать* ответа. Если будет такая необходимость - повторите попытку, а затем опять ждите. Просите— ждите, просите-ждите. Не бойтесь молчания. Это действенный способ оказать честь и выразить уважение человеку, с которым вы встречаетесь, а также сделать очевидным то, что теперь настала его очередь говорить!

ДРУГИЕ УРОКИ НЕЕМИИ

УСТАНОВИТЕ КОНКРЕТНЫЕ ДАТЫ НАЧАЛА И КОНЦА

«Сколько времени продлится путь твой, и когда возвратишься?» – спросил царь (Неемия 2:6). Неемия помолился и заранее продумал каждую деталь своего плана, чтобы быть готовым быстро и конкретно отвечать на любой вопрос царя. Мы не поступаем мудро, когда, входя в дома людей, чтобы попросить их о поддержке, впоследствии даём им какие-то туманные, даже мистические ответы на их основные, логичные вопросы. Поскольку Неемия назвал точные даты начала и окончания своего проекта, он смог не только передать Артаксерксу всю срочность этого дела, но и дал ему твёрдую уверенность в том, что его молодой виночерпий обладает незаурядными организационными способностями, помимо того, что отлично разбирается в дегустации пищи и вин.

БУДЬТЕ ОТКРЫТЫ ПРИНИМАТЬ ДАРЫ ОТ НЕВЕРУЮЩИХ ЛЮДЕЙ

Проводя свои исследования, я никогда не замечал, чтобы Артаксеркс являлся последователем одного истинного Бога. И подобно тому, как Даниил и его друзья в своё время повлияли на Навуходоносора, бывшего правителя, Неемия произвёл впечатление на этого царя своей благочестивой жизнью и делами. Сбор поддержки может стать отличным инструментом проповеди Евангелия, и мы должны приблизиться к неверующим, если они действительно когда-либо смогут видеть в нас Иисуса.

Позвольте рассказать вам одну историю: Крис был ещё новичком в то время, когда он подал заявку на участие в одной из наших поездок в Малайзию. Главным его препятствием в сборе необходимых для поездки 3500 долларов было то, что у него не было домашней церкви и христианской семьи или друзей, к которым он мог бы пойти. Итак, он пошёл к своей общине и двум другим главенствующим, прося их принять его к себе в качестве благотворительного проекта. Все дали своё согласие, и он, собрав необходимые средства, провёл впечатляющее и благословенное лето среди малазийских студентов. По своему возвращению, он сделал презентацию для той общины, показывая им фотографию за фотографией тех молодых мусульман, которые раньше были порабощены грехом, но теперь обрели прощение и освобождение во Христе.

Крис использовал свою «потребность» в средствах в качестве предлога для дельнейшего невероятного духовного влияния на эту общину. Позже он начал с ними изучать Библию, и привёл нескольких ребят ко Христу. Никогда не знаете, что именно Господь может сделать через вас, и вы можете оказаться единственным светом в их темноте! Вы могли бы сказать: «Я бы никогда не отважился просить неверующего быть частью моей команды». Ну, иногда нелегко сказать, кто на самом деле является и истинным христианином. Лично я отказываюсь играть роль Святого Духа и заранее определять то, как может или как не может Бог использовать мои усилия по сбору поддержки в жизни остальных людей. Могу ли я указать какие-либо критерии, согласно которым я включаю кого-то в свой «список контактов»? Абсолютно каждый человек, которого я когда-либо знал в течении всей моей жизни!

Они в действительности все подходят независимо от их религиозных убеждений. Я отказываюсь отвергать кого-либо из возможных инвесторов в вечные цели Бога – и даже, может быть, они смогут стать лично вовлечёнными в этот процесс. Просто возьмите их в свою команду. Начните дружить и молиться за них. Откройте им свою жизнь и служение через своё общение. Отступите назад и посмотрите, как работает Господь. Вы можете также перенять перспективу Билли Сандей, популярного евангелиста 1920-х годов. Он был готов принять и использовать дары от неверующих, при этом заявляя: «Я возьму деньги дьявола, я вымою их в крови, и я потрачу их на Царство!» И будьте осторожны, поскольку, возможно, что кто-то с сомнительной репутацией или своим способом заработка может омрачить ваше свидетельство, в том случае, если другие узнают, что такой человек поддерживает вас.

ПРОСИТЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЮ СУММУ

Было очевидно, что Неемия продумал до мелочей и тщательно спланировал каждый шаг на своём пути - и царь был этим просто поражён. Мало того, что Неемия много молился и планировал, он также и просил многого! После длительного времени, проведённого на коленях, он встал и начал разрабатывать стратегию, зная, что этот проект принадлежит Богу, и на него требуются Божьи ресурсы. Он понимал, на что способен царь, и он хотел удостовериться в том, что его «запрос» будет соразмерен возможностям дающего. Вы же не будете просить того, кто способен профинансировать весь проект, всего о 100 долларах в месяц! И хотя его жизнь была обустроена и налажена, молодой виночерпий никак не мог забросить огромную мечту, созревающую в его сердце. После всего он сделал ещё

больший шаг веры, попросив у царя огромный дар. Почему? Он был убеждён в том, что большие видения требуют больших вложений.

«Не стройте никаких скромных планов. Они не будут касаться людских сердец».

Элтон Трублад, автор и теолог

Почему же мы не можем быть современными Неемиями? Почему мы не можем смело следовать его примеру, смело молясь и смело прося? Является ли ваше видение настолько большим, настолько убедительным – соответствующим «Божьему размеру», так, что другие будут стремиться присоединиться к вам, боясь пропустить своё участие или остаться в стороне? Неемия был человеком, который осмелился мечтать по-крупному и действовать с огромным риском, просить даже богатых и влиятельных людей начать вместе с ним рискованное дело, чтобы сделать свои мечты реальностью. Несмотря ни на что, этот скромный виночерпий, изгнанный в далёкую местность, сделал свою «просьбу к Богу» своим заданием и верил, что Бог способен на невозможное. А как насчёт вас? Станете ли вы Неемией этого поколения?

Иисус и

ПОДДЕРЖКА

Это просто немыслимо. Трудно себе представить Самого Сына Божьего, Царя царей и Господа господ унизившего Себя настолько, чтобы оставить небесную славу на тридцать три года, погрузившись в обыденные занятия простых смертных. Теперь мы также должны верить тому, что всемогущий и суверенный Бог намеренно предпочёл полагаться на испорченных людей в Своей поддержке?

Именно так.

ЛУКИ 8:1–3

«После этого Иисус ходил из города в город и из селения в селение, провозглашая Радостную Весть о Божьем Царстве. Его сопровождали двенадцать, а также несколько женщин, которые были исцелены от злых духов и болезней: Мария, прозванная Магдалиной, из которой вышли семь демонов, Иоанна, жена Хузы, управляющего домом Ирода, Сусанна и многие другие. *Эти женщины помогали Иисусу и Его ученикам из своих средств.*» (Лк. 8:1–3, добавлено выделение).

ЛЮДИ ЖЕРТВОВАЛИ ДЛЯ ИИСУСА И ЕГО СЛУЖЕНИЯ

Люди вокруг Иисуса видели Его страсть, Его служение и Его людей - и они хотели инвестировать в них. Они хотели освободить Его от забот о Его насущных нуждах, чтобы у Него было больше времени выполнять Свою работу везде, куда бы Он ни пошёл. Ваши потенциальные спонсоры также могут иметь желание видеть ваши достижения в жизни и служении. Здесь не нужно хвастаться, но вы можете смиренно поделиться историями некоторых людей, к жизни которых Господь позволил вам прикоснуться, давая им возможность понять, что у вас будет хороший «возврат инвестиций» (ВИ). Лучшим показателем того, что вы *достигнете* в будущем, является то, чего вы уже *достигли* в прошлом.

Иисус и Его ученики получали постоянную поддержку от людей. Их денежная помощь не была выделена из грантов фонда, бюджетов миссий, местных синагог или даже от крупных спонсоров. Нет, здесь список состоит из трёх конкретных жертвующих и также «Эти женщины помогали Иисусу и Его ученикам из своих средств» (Лук. 8:3). И это не были одноразовые подаяния, но являлось постоянной поддержкой. Слово «помогали», использованное здесь, на языке оригинала подразумевает непрерывное действие, повторяющееся вновь и вновь. Это один из тех стихов, на которые мы ссылаемся, когда рекомендуем вам сосредоточить большинство ваших усилий на то, чтобы просить кого-то *индивидуально* или же супружеские пары, чтобы они инвестировали в вас ежемесячно.

ОНИ ВЫБИРАЮТ ЗАВИСИТЬ ОТ ДРУГИХ

Он мог бы сделать это по-другому и полностью снабдить Своих последователей деньгами на каждом шагу, рассыпая повсюду золотые монеты. И это гарантировано привлекло бы толпу! Так *почему* высший Господь Вселенной, Который мог бы просто щёлкнуть пальцами и триллионы были бы у Его ног, решил, что именно *этот* метод финансирования будет наилучшим? Потому, что Иисус в Своём служении не был *не*зависимым, но *взаимо*зависимым. Другими словами, Он хотел инициировать и испытать одновременно зависимость *и* окружающих от Бога. Он запускал таинственную,

взаимосвязанную сеть, называемую «тело Христа», в котором Бог хочет работать через мотивацию и поддержку друг друга в Его работе по всему миру. И хотя эта концепция может бросать вызов нашей гордости, говорящей: «Мне не нужна ничья помощь!», – мы должны признать, что Иисус основательно всё продумал, и для нас же будет лучше, если мы станем применять это на практике.

И если даже Иисус был готов покрывать Свои личные расходы и расходы на служение подобным образом, а я не готов к этому, то что в таком случае это говорит обо мне? Скотт Мортон аргументирует: «Если получать поддержку от других было бы неправильным, тогда Иисус Христос не допустил бы этого в Своём служении. Если Сам Иисус стал достаточно уязвимым для того, чтобы Его поддерживали другие, то и мы с вами тоже должны быть готовы к этому».

ИИСУС СЛУЖИЛ ПОСТОЯННО

Библия нигде больше не описывает Иисуса, возвращающимся к столярным работам, после того как Он начал Своё служение. Он не пытался работать неполный рабочий день, чтобы как-то поддержать Себя, но вместо этого на 100% сосредоточился на Своей миссии, полагаясь на Бога и людей в покрытии Своих личных нужд и расходов на служение. Апостол Павел не указывает нам на то, когда или где Иисус сказал это, но приблизительно во время Его трёхлетнего публичного служения Он сказал: «Господь также дал установление, чтобы те, кто возвещает Радостную Весть, получали за это свое пропитание» (1 Кор. 9:14). Иисус не только учил, но и был примером этого принципа. Возможно, вы думали, что вариант быть христианским служителем на полный рабочий день, собирающим поддержку на служение, это предмет вашего личного выбора. Нет. Иисус на самом деле *указал* нам это сделать.

Вы можете сказать: «Я являюсь простым администратором в домашнем офисе. Я ведь не проповедую Евангелие». Но это не так, вы делаете это не только вместе с вашими друзьями и соседями, но также и через служение, частью которого вы являетесь. Независимо от нашей личной роли, этот стих распространяется на всех нас, являющихся частью служения возвышать Христа и расширить Царство Божье на земле.

ПРИНЦИПЫ СЛУЖЕНИЯ ХРИСТА В ЛУКИ 10 ГЛАВА

В начале Евангелия от Луки в 8 главе Иисус показал пример того, как бы Он хотел, чтобы Его последователи собирали свою поддержку и выполняли служение. На самом деле всё, что когда-либо делал Иисус, было, по крайней мере, частично и для того, чтобы Его ученики могли научиться делать это самостоятельно. Затем в начале Евангелия от Луки в 9 главе, Он отправил двенадцать на служение, проинструктировав их в вопросе личного финансирования. Наконец, в Евангелии от Луки 10 Иисус посылает группу из семидесяти людей на их первую краткосрочную миссию и с ещё большей детализацией объединяет их усилия для подготовки к мини сбору поддержки. Мало того, что Спаситель лично практиковал то, что Он проповедовал, финансируя Свои личные нужды и расходы на служение через вложения других людей, но Он также обучал и учил других следовать Его примеру.

ЛУКИ 10:1–8

«После этого Господь назначил еще семьдесят учеников и послал их по два впереди Себя в каждый из городов и в каждое место, куда Он Сам собирался прийти. Он сказал им: - Жатвы много, а работников мало. Поэтому просите Господина жатвы, чтобы Он выслал работников на Свою жатву. Идите! Вот, Я посылаю вас, как ягнят в волчью стаю. Не берите с собой ни кошелька, ни сумки, ни сандалий и по дороге никого не приветствуйте. Когда вы войдете в дом, скажите вначале: «Мир этому дому». Если в том доме живет человек мира, то ваш мир будет на нем, если же нет, то он вернется к вам. Оставайтесь в

этом доме, ешьте и пейте то, что вам дадут, потому что работник заслуживает вознаграждения. Не переходите из дома в дом. Если вы войдете в город и вас там примут, то ешьте все, что вам предложат».

НЕ ДЕЛАЙТЕ ЭТО В ОДИНОЧКУ

Иисус мудро решил объединить Своих учеников по двое, для того, чтобы они могли ободрять друг друга, а также быть подотчётными. Иисус знал, что они обязательно понадобятся друг другу, и их совместная работа принесёт гораздо больше плода, чем, если бы они делали её в одиночку. Этот принцип очень важен в служении, а также при сборе личной поддержки. Если вы состоите в браке, то привлеките к служению и свою половинку, настолько, насколько она может и имеют желание. Она, вероятней всего, станет самым большим вашим достоянием! Независимо от того, чем вы занимаетесь: делаете ли вы звонки, собираетесь ли вы на встречи, отслеживаете свои подарки, пишите информационные листы или благодарственные письма— старайтесь максимально вовлечь своего супруга/супругу и/или семью. Если вы холост, привлеките себе в помощь своих друзей или учеников, которые могут объединиться с вами.

Зачем делать всё одному, если вы можете сделать это вместе с кем-то ещё? Помните принцип Соломона: «Двоим лучше, чем одному, потому что получат хорошую награду за их труд» (Екк. 4:9). И если однажды поздней ночью вы поймаете себя на том занятии, что будете составлять сотни информационных листов в полном одиночестве, то непременно поймёте, что пока ещё вы не очень старались применять этот принцип!

БУДЬ ГОТОВ К ОТКАЗУ

Иисус предупреждал Своих учеников об этом, говоря: «Я посылаю вас, как ягнят в волчью стаю.» (Лук. 10:3). Они входили в город и искали в нём гостеприимного человека. Когда ученики находили такого «сына мира», который обеспечивал их жильём и пропитанием, тогда, по словам Иисуса, «ваш мир будет на нем» (Лук. 10:6). Этим семидесяти ученикам Учитель даже дал проклятие, которое они должны были призвать на людей, отвергнувших их просьбу о поддержке (Лук. 10:10–16). Хотя у меня иногда и бывает искушение поступить подобным образом, но вам я не советую этого делать!

Помните ли вы, как в первый раз поделились со своей семьей тем, что отныне вы начинаете служение на полный рабочий день *и* будете собирать финансовую поддержку? Возможно, это были ваши родители или другие члены вашей семьи, которые изначально были полны гордости за вас и совершаемую вами «Божью работу», но то, что у вас не будет зарплаты в обычном понимании этого слова, и вам придётся «выпрашивать» свой доход, разворачивает их отношение на 180 градусов, и теперь они смотрят на вас так, как будто бы вы были инопланетянином, однозначно, а не частью их уважающей себя семьи!

Возможно, что теперь они были скептически настроены, или чувствовали себя опозоренными, или были совершенно возмущены тем, что какая-то зловещая группа людей воспользовалась их милой, невинной дочерью или сыном таким возмутительным образом. Потрясённые тем, что в этом служении, нет волшебного банка с доходом, из которого можно было бы платить всем необходимую зарплату, они начинают произносить вразумительную речь о том, что вам нужно *надлежащим образом* обеспечивать свою семью или ультра-обнадеживающее: «Не смей связываться с кем-то из наших друзей в загородном клубе!»

Да, иногда люди, которые, по вашему мнению, должны быть счастливы за вас и должны были бы всячески поддерживать ваше решение, на самом деле становятся теми, кто больше остальных противятся вам. Это может быть пастор вашей домашней церкви, который разочаровал вас тем, что не поддерживает вас, поскольку вы работаете не с его деноминацией, или неверующая сестра, которая абсолютно уверенная в том, что «личная

поддержка» обязательно является частью какого-то культового посвящения в секту, и вы, скорее всего, изначально получите отказ от некоторых близких людей.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ ПОЙТИ К ЛЮДЯМ, КОТОРЫХ ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ

Иисус послал их по двое, чтобы они ходили к незнакомым людям от дверей до дверей, прося о пище и крыше над головой, необходимых для осуществления служения в этом городе. Учитель не указал им прямо, в какие дома идти, или во сколько дверей им придётся постучать, прежде чем им удастся найти хозяина, желающего их впустить. Но Он сказал им, *что* нужно будет говорить: «Когда вы войдете в дом, скажите вначале: «Мир этому дому». (Лук. 10:5). У учеников было задание: продолжать ходить, стучать, спрашивать и ожидать до тех пор, пока они не узнают, кто из домовладельцев этого города будет открытым к их просьбе о помощи. Иисус хотел, чтобы у них была большая вера, но Сам Он знал, что ключ к ней кроется в прохождении через ситуации, когда им нужно будет совершать большие просьбы.

Рик пришёл ко Христу в конце учёбы в колледже, и пока ещё обзавёлся друзьями-христианами, он не был из христианской семьи и не имел своей церкви. В добавок ко всему этому ему никогда не хватало уверенности в себе, и он был весьма необщителен. Рик хотел летом отправиться с нашей миссией на служение в Индонезию, но у него не было никакой базы контактов, чтобы иметь хоть малейший шанс собрать необходимые для поездки 3500 долларов. Итак, надев свои очки ботаника и повязав галстук, он ходил от дверей до дверей по каждому этажу почти во всех офисных зданиях города. Он просил о встрече с владельцами или директорами компаний, чтобы представить им себя и своё служение и попросить у них 75, 100 или 150 долларов на свою миссию, чтобы помочь индонезийским студентам в колледже обрести личные отношения с Богом. Он полностью собрал всю необходимую сумму - от людей, которых до этого он даже не знал!

Рика настолько вдохновила возможность нести Евангелие индонезийским студентам, что он захотел посвятить себя служению в полный рабочий день. Когда он окончил учёбу, агентство сообщило ему о том, что он должен собрать себе 4600 долларов поддержки в месяц. И он снова сделал это, и снова его поддержка поступила от людей, которых он никогда не знал раньше. Когда Рик прибыл на место своего назначения и начал там своё служение, то встретил одну молодую женщину, которая также была миссионером. Они полюбили друг друга, поженились, и их общей целью стало служение в Азии до конца своей жизни. Теперь, спустя 20 лет, и имея четырёх детей, Рик со своей женой должны собирать более 10 000 долларов в месяц для того, чтобы покрыть все свои личные расходы и затраты на служение. Как вы могли уже догадаться, почти все эти спонсоры оказались людьми, которых он никогда не знал раньше.

Недавно я разговаривал с одним известным руководителем миссии, работавшим с Риком много лет. Он заявил: «Рик просто превосходно справляется со сбором поддержки на своё служение по сравнению со всеми, кого я знаю на протяжении тридцати лет моего служения». Я был ошеломлён. Я подумал про себя: «Если Рик со всеми его предполагаемыми недостатками и препятствиями, может делать это с нуля и собрать всю команду своей поддержки из людей, которых он никогда не знал раньше, тогда *любой* из нас может это сделать. Больше никаких оправданий!»

А как насчёт вас? Готовы ли вы пойти куда угодно, чтобы поговорить с тем, кто позволит вам поделиться информацией о вашем служении и возможности инвестировать? Готовы ли вы лишиться всякой гордости и самоуверенности, за которую вы, возможно, всё ещё цепляетесь, чтобы обрести такую страсть, настойчивость, мужество, смирение и просто работу, как это сделал Рик? Я молюсь об этом.

СТРОЙТЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

«Оставайтесь в этом доме, ешьте и пейте то, что вам дадут... Не переходите из дома в дом.» (Лук. 10:7). Как только ученики нашли «сына мира», который будет принимать их, Иисус приказал им оставаться там, принять его гостеприимство и использовать этот дом в качестве базы для служения. Эта концепция укрепляет философию поддержки, которую мы предлагаем, потому, как мы должны молиться и искать людей, которые будут достаточно уверенными в своём отношении к нам и нашему служению, так что они захотят начать давать и поддерживать нас в течение долгого времени.

Учеников не учили собирать средства, направляясь в местную синагогу за предложениями или торгуя на базаре, или раздавая залоговые карточки на собраниях совета. Вместо этого они должны были идти в дома людей и просить их о личной встрече лицом к лицу. Их пребывание в доме хозяев продолжалось по мере возрастания их служения, и я уверен, что отношения между владельцами и учениками становились всё глубже. Я не думаю, что этот метод поддержки был лишь идеей Иисуса, пришедшей в голову в последнюю минуту. Это была тщательно спланированная Богом стратегия, призванная умножить стремление людей к Господу, и это была Его работа в сердцах выбранных жителей каждого города.

РАБОТНИКИ ЗАСЛУЖИВАЮТ ПОДДЕРЖКИ

Как мог оправдать Иисус эту форму «религиозного нахлебничества» со стороны Своих учеников? Не являлось ли ужасным свидетельством для горожан то, что они ходят по домам с протянутой рукой, а не ищут работу самостоятельно, чтобы заработать себе на жизнь? Видимо, в понимании Бога «духовная» работа такая же реальная и заслуживающая компенсации, как любая другая форма физической или умственной работы. Этот принцип был применён к левитам и повторяется здесь для нас. «Оставайтесь в этом доме, ешьте и пейте то, что вам дадут, *потому что работник заслуживает вознаграждения».(*Лук. 10:7, добавлено выделение).

Несмотря на то, что эти последователи Господа, возможно, изначально не были такими уж смелыми в том, чтобы жить от поддержки других, Иисус подал пример в Луки 8. Они не должны были стоять на улицах, неаккуратные, с голодными глазами и измождённым выражением лица. Нет, они на самом деле тяжело работали, представляя Спасителя, и Он хотел, чтобы ученики воспринимали себя как исполняющие благородную, важную, вечную, а также заслуживающую полного обеспечения работу, подобно работе фермера, кузнеца или бизнесмена. Они могли держать высоко свои головы, зная, что их миссия и её форма финансирования была правильной, святой и библейской. Вот другие стихи Нового Завета, которые также учат этому: Матфея 10:10, 1 Тимофею 5:18 и 1 Коринфянам 9:14. Бог пришёл на землю во плоти и *выбрал* жить и служить, завися от постоянных даяний людей. И вы, и я давайте сделаем такой же *выбор*.

<u>Павел</u>

МОБИЛИЗАТОР

Апостол Павел для ранней церкви сделал больше, чем кто-либо другой. Три длительных поездки по Азии, бесчисленное количество новообращённых, учеников и церквей, несмотря на постоянные преследования. И всё это время живя на поддержке. Мы можем узнать многое о том, каким образом Павел обеспечивал себя и финансировал служение. Казалось, везде, куда бы он ни шёл, он пытался собрать людей и деньги для дальнейшего распространения Евангелия там, где о нём ещё не слышали. Давайте посмотрим на то, как он работал.

ПАВЕЛ ДЕЛАЛ ПАЛАТКИ?

Возможно, кто-то, отреагировав на вашу просьбу о поддержке, спросит вас: «Почему бы вам не нести своё служение по-библейски?» Они с уверенностью заявят: «Павел делал палатки и не собирал поддержку. Он платил за всё сам, и вам тоже следует последовать его примеру!» Но давайте прежде, чем винить себя за попытку собрать поддержку, посмотрим в Новый Завет и поймём, что есть только три места, где Павлу пришлось делать палатки:

ФЕССАЛОНИКА (2 ФЕССАЛОНИКИЙЦАМ 3:8–9)

Несмотря на то, что Павел провёл в этой молодой церкви всего две-три недели, он сразу же признал их ленивыми, они даже использовали обеспокоенность вторым пришествием Христа в качестве оправдания своего нежелания работать. В результате, Павел почувствовал необходимость показать им пример в работе.

ЕФЕС (ДЕЯНИЯ 20:33–34)

Служение Павла побудило новообращённых перестать поклоняться богине Артемиде. Поэтому, если бы там он принял финансы от верующих, его могли бы обвинить бесчисленное множество языческих ремесленников, которые имели свой бизнес в храме Артемиды и личную прибыль в этом. Он предпочёл на некоторое время отказаться от поддержки для того, чтобы защитить своё свидетельство и приобрести потерянных.

КОРИНФ (ДЕЯНИЯ 18:4–5)

Тут Павел временно делал палатки и таким образом мог проповедовать по субботам, но как только Сила и Тимофей прибыли с финансовой поддержкой, он сразу же перешёл от изготовления *<u>палаток</u>* к обучению *<u>учеников</u>* и начал посвящать всё своё время исключительно проповеди. В 1 Коринфянам 9 главе Павел ревностно поддержал своё право на поддержку от коринфян, но из-за своей незрелости в вере они обвиняли Павла в том, что он проповедовал для получения прибыли, и он временно решил самостоятельно поддержать себя, чтобы оставаться «вне упреков». Позже он поставил под сомнение свой подход «без просьб» во 2 Коринфянам 11:7–9, размышляя о том, не сделал ли он ошибку, служа коринфянам и не прося их сделать свой вклад.

Павел иногда делал «обычную» работу ради Евангелия. Но всё же, в конечном счёте, явно видно, что предпочтительным режимом работы апостола всегда было служение на *<u>полный рабочий день</u>*. У него было убеждение, подобно тому, какое должно быть у нас, в том, что он был готов делать что угодно для того, чтобы донести Евангелие, изредка мастеря

палатку или две! Это никоим образом не унижает пасторов с двумя профессиями или миссионеров в закрытых странах, где они могут оставаться только в том случае, если у них есть работа. Но многие из них имеют группы финансовой поддержки у себя дома.

ПАВЕЛ ВЕРИЛ, ЧТО ОН И ЕГО СЛУЖЕНИЕ ЗАСЛУЖИВАЮТ ПОДДЕРЖКИ

Редко, когда, читая послания, я чувствовал, что в тот момент Павел был зол или защищал себя и свои убеждения, но в 1 Коринфянам 9:1–18 мы, кажется, получаем будто выстрел из двуствольного ружья! Он порядком устал от всех тех ложных обвинений, которые недуховная коринфская церковь обрушила на него. Одной из выставленных ему претензий было то, что апостол проповедовал Евангелие с целью разбогатеть. Павел большую часть этой главы излагает библейскую и логическую основу того, почему он и другие христианские служители заслуживают финансовой поддержки. Во-первых, он поднимает серию риторических вопросов, разоблачающих лицемерие коринфян по отношению к нему. Затем он намеревается доказать своё право жить и служить за счёт поддержки, а не заниматься обычной работой. В стихах 7–10 Павел использует несколько метафор, чтобы продемонстрировать фундамент своего обоснования:

- Солдат имеет право на оплату своих расходов.
- Фермеру позволено есть фрукты, которые он выращивает.
- Пастух может пить часть молока от выпасаемого им скота.

Апостол также берёт два понятия из Ветхого Завета, чтобы объяснить свою точку зрения. «Не закрывай рта молотящему волу» (1 Коринфянам 9:9), подразумевая то, что вола следует хорошо кормить, если вы ожидаете, чтобы он продолжал хорошо работать. Священник, который служит в храме, должен получить свою долю жертвы (стих 13), и это подразумевает то, что евреи, безусловно, заботятся о своих духовных лидерах, не должны ли и христиане поступать так же? Эллис Гольдштейн учит о библейской поддержке, опираясь как на Ветхий, так и на Новый Завет. «Примеры могут несколько отличаться, но принципы остаются одни и те же», – утверждает он. Для него, в сущности, Библия последовательно учит тому, что именно «община даёт тем, кто призван на служение в полный рабочий день».

Это замечательное сочетание вопросов, иллюстраций и стихов в 1 Коринфянам 9 главе приводит к самому интересному в 14-м стихе, когда Павел читает указание Иисуса христианским служителям, чтобы те жили за счёт поддержки от других. «Господь также дал установление, чтобы те, кто возвещает Радостную Весть, получали за это свое пропитание» (1 Коринфянам 9:14). Совершенно очевидно то, что мы должны следовать примеру Иисуса, а теперь и Павла, чтобы сформировать партнёрские отношения с спонсорами, совершая наше служение.

ПАВЕЛ ЧУВСТВОВАЛ ВИНУ ЗА ТО, ЧТО ***НЕ*** ПРОСИЛ

Оспаривая с коринфянами (во 2 Коринфянам 11 главе) своё право на поддержку от них, Павел также и сам размышлял над этим вопросом. «Может, я согрешил, принижая себя, чтобы возвысить вас, потому что возвещал вам Радостную Весть Божью, не беря за это никакой платы?» (2 Коринфянам 11:7). Павел, размышлял вслух о том, правильно ли он поступал, служа коринфянам... но не прося их инвестировать в его работу. Интересно, что, пользуясь именно такой моделью, работают и многие из нас. Мы собираем поддержку со стороны семьи, друзей и церквей, отправляясь затем в совершенно другое место для того, чтобы там служить группе людей, которые впоследствии не будут или не смогут поддерживать нас.

Казалось, что Павел каждый раз оценивал ситуацию, приходя в город за городом, относительно того, как он предпочёл бы финансировать себя там. В этом случае похоть и беспорядок коринфян и их лжепророков были очевидны. В то же время, некоторые из них нападали на Павла, поскольку они считали, что он проповедовал, чтобы получить прибыль, другие же, которые в свою очередь знали, что он не получает никакой компенсации за своё служение, были заняты подрывом его авторитета как раз потому, что он *не* взимал с них платы! В той культуре греки оценивали послание оратора согласно тому, сколько они ему платили. Павел постоянно пытался провести тонкую грань между этими двумя группами и их необоснованными обвинениями.

ПАВЕЛ ИСПОЛЬЗОВАЛ ОБЩЕНИЕ И ПУТЕШЕСТВИЕ ДЛЯ СБОРА ПОДДЕРЖКИ

В 57 году, находясь ещё в Коринфе, Павел написал длинное письмо церкви в Риме, которую он никогда раньше не посещал. Он написал этот богословский шедевр по нескольким причинам, в том числе и по его ходатайству от их имени (Римлянам 1:9–10), из-за его желания преподать верующим подробное объяснение Евангелия (Римлянам 1:15), а также собрать у них поддержку (Римлянам 15:20–29). В Римлянам 15 главе говорится о том, что он уже проповедовал Евангелие во всех провинциях в своём районе и теперь чувствовал, что он должен дальше двигаться на запад, чтобы найти новые неохваченные Евангелием места, а в стихе 24 пишет: «то намерен сделать это, когда отправлюсь в Испанию. Я надеюсь, что навещу вас по дороге туда, и вы поможете мне, чтобы я смог идти дальше, как только хоть немного наслажусь вашим обществом».

Мой пастор поделился своими мыслями о римлянах. «Павел писал верующим в Рим, излагая Евангелие довольно ясным и убедительным образом, чтобы подготовить их к своему визиту и получить от них поддержку на своё путешествие в Испанию, чтобы там иметь возможность поделиться Евангелием. Я много лет размышлял о римлянах и об адресованном им письме для сбора поддержки».

ПАВЕЛ ПРОСИЛ ПОДДЕРЖКУ ДЛЯ ПОЛЬЗЫ ДАЯТЕЛЯ

Хотя Павел, похоже, не имел своего дома или что-то подобное пенсионному фонду, но он обладал сверхъестественным довольством, которое имеют очень немногие из нас, заявляя: «Я говорю это не потому, что я нуждаюсь в чем-либо, ведь я научился быть довольным в любых обстоятельствах.» (Филиппийцам 4:11). Он был благодарен верующим за их финансовую поддержку, но он не просил их давать потому, что терпел нужду. Вот как он объяснял это: «Я говорю это не для того, чтобы что-то получить от вас, но хочу, чтобы вы делали то, что будет служить к вашему же благу.» (Филиппийцам 4:17).

Павел понял всю силу «просьбы к Богу» о том, чтобы Он поддержал его, зная, что небесный банк его Отца полон славных богатств, которые могут заполнить и покрыть всё, что ему было необходимо. И, в конечном счёте, Павлу *ничего* не было нужно. Мотив его просьбы был исключительно в поиске пользы для самих филиппийцев. Основное желание Павла состояло в том, чтобы помочь филиппийцам понять вертикальное даяние. Им *самим* нужно было научиться просить у Бога, ища Его руководство относительно того, куда инвестировать свои средства. Независимо от того, поняли это верующие или нет, Павел оказал им огромную услугу, помогая им переместить часть своего сокровища на небесный банковский счёт. Он заверил их, что в результате их щедрости Бог непременно обеспечит все их будущие потребности со Своего небесного банка (Филиппийцам 4:19).

Поэтому мне так нравится опытный тренер по поддержке Стив Ренц, назвавший Павла «трансплантатором сокровищ». Одним из главных призваний жизни Павла было не просто мобилизовать людей, но и собирать ресурсы для расширения Божьего Царства. Он даже готов был рисковать как своими отношениями, так и своей жизнью, прося людей и

бросая им вызов давать не ему, но покрывая затраты на работу Христа через него. Он стремился построить эту же модель самоотверженности и в своих верных людях, о чём свидетельствует его прощальное наставление Титу, чтобы он «Помоги, пожалуйста, юристу Зенасу и Аполлосу в их путешествии, позаботься о том, чтобы у них было все необходимое.» (Титу 3:13).

Мы с вами должны взять на себя обязательство провести всю оставшуюся жизнь, трудясь «трансплантаторами сокровищ», чтобы помочь людям перейти от временного, человеческого, *горизонтального* покупки-продажи к вечному, разработанному Богом, *вертикальному* даянию и получению. Давайте же будем помогать верующим в передаче огромных земных приобретений в их небесный банк. Давайте позволим им наслаждаться этими наградами и умножать дивиденды на века. Давайте посвятим себя тому, чтобы другие могли имели такое же жертвенное мышление, как и вы сами.

ВЫ – МОБИЛИЗАТОР

Подобно апостолу Павлу, мы с вами должны сосредоточить внимание на мобилизации людей и их ресурсов на людях и целях Иисуса Христа. Мы не столько собираем поддержку, сколько поддерживаем *даятеля*! Джо Мичи, креативный директор Центра Мобилизации Миссии, считает, что его усилия по сбору поддержки, в первую очередь, представляют из себя мобилизацию людей. Поскольку он просит других сотрудничать с ним и с его служением через молитвы и финансы, он стремится помочь им:

• Видеть больше смысла в своей повседневной работе;

• Играть важную роль в расширении Царства, которую раньше они не видели для себя возможной;

• Жить более стратегической жизнью, вдохновляя к развитию объект своего даяния;

• Быть не только его партнёром, но и в его служении;

• Молиться, так же, как и давать.

На самом деле, Джо ищет различные способы начать ученичество своих спонсоров. Он молится о возможностях расширить их видение, углубив их знания о работе, которую Бог совершает во всём мире. Он убеждает своих жертвующих просить свои общины и церкви вкладываться в недостигнутых людей. Джо пытается помочь им найти практические способы молиться о конкретных народах по всему миру. Он показывает им возможность служить в краткосрочных миссиях. Джо просто делает всё возможное, чтобы привлечь их к более посвящённому уровню «мирового христианского» образу жизни.

«Вы собираете не поддержку, а жертвующих. Технически, мы являемся «сборщиками жертвующих». Мы поднимаем людей, а не деньги».

Эндрю Найт, тренер по поддержке

А как насчёт вас? Что, если вы начнёте рассматривать себя в качестве мобилизатора? Стараться не просто переправлять финансы людей с одного банка в другой, но и совершать настройку их сердец от временного фокуса к вечному. Не довольствуйтесь тем, что просто становитесь «трансплантатором сокровищ», но мобилизируйте своих спонсоров для целей Царства. Примите тот факт, что мы с вами— как мобилизаторы на передовой линии. Ваши усилия по сбору средств со временем становятся ежедневными «мобилизационными» встречами один на один, лицом к лицу, стремящимися соединить Бога, народ Божий и ваше Богом данное служение. Вы являетесь исполненной Духа поддержкой для *жертвующего*! Исходя из такой перспективы, такого рода усилий и результатов, вам определённо нужно будет регулярно совершать «просьбу к Богу»!

ФОРМА ПОДДЕРЖКИ

Иногда кажется, что это так не по-американски - просить кого-то. Большинство из нас были воспитаны таким образом, когда просить что-то считалось слабостью. Мы можем быть настолько самодостаточными, не завися от остальных ни в чём. Это, может быть, по-американски, но не по-христиански. Нам нужно понять, что просить— это не просто нормально, а очень хорошо! Просить— это по-библейски. Я включаю эту и другие концепции в окончательный арсенал, помогающий строить наше основание. Если вы всё ещё задаётесь вопросом: «Разве Бог считает, что собирать поддержку это нормально?», – возможно, следующие стихи, наконец, прекратят эти сомнения.

БОГ ТРЕБОВАЛ, ЧТОБЫ ИЗРАИЛЬТЯНЕ БРАЛИ ИНИЦИАТИВУ

Вы можете задавать себе вопрос: «Если Бог действительно является источником моего дохода, тогда почему мне нужно ходить и собирать себе деньги? Почему они просто не появляются автоматически?» В пустыне, конечно, Господь был единственным, Кто обеспечивал евреев. Но Он требовал от людей, чтобы те выходили и собирали себе манну каждый день. Это и есть партнёрство «мы и Бог» и это Его способ действия в сфере нашей поддержки, а также в сферах служения и жизни!

Благодаря Богу, фараон позволил Моисею и евреям оставить рабство Египта, чтобы пойти в пустыню для поклонения. Исход 11:2 и 12:35 описывают, что Господь знал, что израильтянам вскоре понадобится сырьё для изготовления и отделки ковчега и скинии. И поэтому Бог повелел Моисею, чтобы он посоветовал всему народу просить у египтян одежду и изделия из серебра и золота в то время, когда они отправились в землю обетованную. Несмотря на свой страх, они повиновались. Эти неверующие, идолопоклонники, разбитые египтяне отдали израильтянам всё, чего бы они ни просили. Просто удивительно!

ГОСПОДЬ ПРИКАЗАЛ ИЛИЮ ПРОСИТЬ

Кто-то может прийти к вам и сказать, цитируя 3 Царств 17:1–7: «Вы не должны заставлять людей давать вам деньги. Всё, что делал Илия, это сидел на своём месте, и Бог Сам предоставил ему всё необходимое, отправив воронов с едой и водой для него. Прекратите приставать к людям и доверять лишь своим собственным усилиям. Отпустите свою нужду, и пусть Сам Бог действует!» Я уверен в то, что на самом деле ваш друг имеет самые добрые намерения, но ему следует дальше прочесть этот текст. В 3 Царств 17:8–16 рассказывается о том, как Бог сказал Илию доесть, встать, пойти в Сидон и там попросить вдову и её сына отдать ему всю их последнюю еду.

Смогли бы вы так поступить? Съев перед этим свой сытный обед, я бы чувствовал себя ужасно неловко, чтобы отправиться в город и просить о еде бедную, истощённую женщину с её маленьким голодным сыном. Я не могу себе даже представить, как бы эти слова выходили из моих уст: «Простите, мэм. Я вижу, что вы и ваш сын собираетесь съесть свой последний маленький кусок хлеба и умереть, но могу ли я съесть этот хлеб вместо вас?» Несмотря на то, что Господь обещал пророку *и* вдове заботиться о них, разве не восхитительно, что Бог всё ещё *требовал* от Илии найти и приблизится к женщине, чтобы затем попросить её отдать всё? Если Илия повинуется, тогда Бог с преизбытком благословит их всех троих.

Какова роль Бога в этом, и какова на самом деле наша роль? Их иногда довольно трудно различать. Но Майк Конгроув, собирающий поддержку и работающий в Судане, считает, что инициатива и усиленная работа с нашей стороны имеют очень важное значение. «Бог заботится о птицах, парящих в воздухе. На земле есть много червей, но они же не просто сами залетают в клювы птицам! Птицы всегда находятся в поиске». В результате Конгроув описывает свой подход к сбору поддержки как «железный треугольник»: письма, звонки и встречи. Он утверждает: «Нет упрощений. Чудеса случаются в прохождении через процесс». Мы знаем, что Библия учит нас давать, поскольку не раз мы слышали об этом в проповедях. Но она также учит и об инициативе просить. Только в Новом Завете слово «просить» встречается 147 раз. Иакова 4:2 говорит нам истину. Мы не имеем, потому что действительно не просим.

ЗАЩИТА ОТ ИМЕНИ ТРЕТЬЕЙ СТОРОНЫ

Личное письмо апостола Иоанна, адресованное Гаию, церковному лидеру, должно было побудить его проявить гостеприимство Димитрию, путешествующему проповеднику, который, вероятно, также должен был доставить послание (3 Иоанна). Апостол писал послание Гаю от имени христианского коллеги, заявив: «будет хорошо, если ты поможешь им продолжить путешествие, как это будет угодно Богу. (3 Иоанна 6). Таким образом, одобрение Иоанном характера и служения Димитрия было основой этого обращения: «Мы должны поддерживать таких людей, чтобы содействовать распространению истины.» (3 Иоанна 8). Это классический пример того, как один верующий просит другого о средствах от имени третьей стороны, чтобы помочь им повысить возможность своих личных расходов и расходов на служение.

НАУЧИТЬСЯ ДАВАТЬ ЩЕДРО, БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТОЛЬКО ДЕСЯТИНУ

Что имел ввиду Бог, когда говорил Израилю: «Принесите десятину в хранилища целиком, чтобы в Моем доме была пища.» Этот стих из книги Малахии 3:10 является наиболее популярным стихом, который используют пасторы в качестве подтверждения своих слов, когда речь заходит о приношениях в церковь. И это действительно так евреи должны были взять 10% от своего зерна и положить его в хранилище храма, но можем ли мы и в наше время настойчиво продвигать эту тысячелетнюю практику и обязывать к этому всех верующих? Я уверен в том, что это, скорее всего, было просто *описанием* их текущей ситуации, и действительно ли мы верно интерпретируем Писание, чтобы и сейчас применять это в качестве *рецепта* для всех наших сегодняшних даяний? Я за то, чтобы мы чётко придерживались «вневременных принципов» Ветхого Завета, но мы не должны думать, что все заповеди и законы, данные Богом Израилю, теперь должны применяться и в церкви.

2 Коринфянам 9:7 подводит итог отношению Бога к нашим сегодняшним приношениям. «Каждый пусть дает столько, сколько ему подсказывает сердце, не с огорчением и не по принуждению, потому что Бог любит того, кто жертвует с радостью». Разве не должны наши дары, принесённые по благодати, превышать всё, что мы даём по закону? Другими словами, «хотеть» должно быть большей мотивацией отдавать, чем понятие «должны». Следовательно, мой пастор советует то, что если вы зафиксированы на даянии 10% церкви, не давайте 10%, дайте 9% или 11%! Он утверждает, что Бога больше интересует наше сердце и мотивы, чем наличие у нас калькулятора!

Вот почему я сосредоточил все свои усилия на том, чтобы научить верующих давать щедро, а не сугубо десятину. Десятина может стать законной «галочкой» своего рода обязательств, а не радостной привилегией, которую Господь намеревался нам дать. Кроме того, автор Рэнди Элкорн говорит, что 10% должны быть только отправной точкой для верующих. Он называет её «тренировочными колёсами», используемыми лишь для того,

чтобы заставить нас начать отдавать, и что со временем наша щедрость должна всё более превышать стартовые 10%. И я с ним полностью согласен!

Не так давно один достаточно зрелый и хорошо обученный верующий человек поделился со мной тем, как он жертвует: он отдаёт первые 10% от своего дохода в церковь, а всё, что свыше— миссионерам. Когда я спросил его, где он услышал эту формулу, он сделал длинную паузу и признался мне, что это просто его «культурная привычка», которую он сформировал на протяжении многих лет, и это не является библейским повелением. Очевидно, что это горячо оспариваемая проблема, но я прошу, чтобы мы отбросили объектив «западного христианства» и глубже изучили Священное Писание, чтобы убедиться в том, что это действительно то, чему Бог учит верующих Нового Завета.

СТАРОЕ ПРОТИВ НОВОГО

Сегодня на моём столе лежит множество комментариев, вновь пытающихся найти *какое-либо* согласие между библейскими учеными. Дискуссии бушуют вокруг десятины и пожертвований в Ветхом Завете. Требовались ли они? Или это было необязательно? Всего 23%? 24,5%? 33%? Даже 50%? Одна из причин, по которой Иисус пришёл в мир, а затем дал нам Новый Завет, состоит в том, чтобы мы перестали судить друг друга, основываясь на правилах и предписаниях.

«Мы отчаянно нуждаемся в том, чтобы постоянно исследовать, насколько наше понимание Евангелия является американским, и насколько библейским».

Дэвид Плэтт, пастор и автор

Несмотря на то, что некоторые опросы показывают, что большинство евангелистов полагают, что Библия не требует десятины, я посвящённо учу других давать гораздо больше, чем просто 10%, а также жить и отдавать от всего сердца. Мой мотив во всём этом состоит не в уменьшении жертвования в церкви, а в его *увеличении*. Но также давайте признаем то, что эти «посланные», работающие на постоянной основе служители-христиане, которые собирают себе поддержку, также являются частью тела Христова. Жертвуя им, мы также жертвуем «Церкви».

Как бывший пастор, я хотел бы сказать вам, что Новый Завет ясно учит давать десятину вашей поместной церкви. Пётр, Павел и Иаков молчали по этому поводу, и Сам Иисус лишь дважды касается этой темы в Матфея 23:23/Луки 11:42, а затем в Луки 18:12. В обоих случаях Он затрагивает эту тему лишь затем, чтобы осудить религиозных лидеров за то, что они уделяют слишком большое внимание десятине! Моя жена и я даём намного больше, чем 10% на Божий труд, и самый первый чек, который мы ежемесячно выписываем, это чек для нашей поместной церкви, но мы это не делаем лишь потому, что так повелевает Библия.

Вместо ограничительных формул или процентов, Бог даёт нам множество основополагающих принципов о даянии в Новом Завете, которые мы можем для себя извлечь. Вот, по меньшей мере, четыре из них:

• Давать жертвенно как бедная вдова в Луки 21:1–4;

• Давать постоянно, как сказано в 1 Коринфянам 16:2;

• Давать с радостью, как сказано в Ефесянам 5:1–2;

• Давать тайно, как сказано ученикам в Евангелии от Матфея 6:1–2.

Мы действительно пожинаем то, что сеяли ранее. И слова Иисуса в Матфея 6:33 истинны: если сначала мы ищем Бога и Его Царство, «и все остальное вам тоже будет дано» нам. Мы с женой испытали на себе этот принцип на протяжении многих лет— «вы не можете

дать больше Бога». Когда экономика падала, мы *ожидали* и уменьшения размера нашей поддержки. Но по мере того, как наше личное даяние в церковь и другими людям увеличивалось, также росли и пожертвования для нас. Господь говорит нам, что ничто в этом мире, даже взлёты и падения экономики США, не может повлиять на небесный банк, которым Он руководит. Из своего личного опыта я могу сказать, что, если мы преданы тому, чтобы жертвовать и инвестировать в служение, Бог очень радуется этому, умножая Свои благословения нам.

Я надеюсь, что вы знаете то, чему учит нас Библия по отношению к деньгам, жертвованию и сбору поддержки. Это библейский способ взрастить вашу веру, а также увеличить ваши просьбы. Это твёрдое библейское основание должно стать крепким фундаментом для того, чтобы вы чтили своего Господа в сборе поддержки. Все мнения людей, их восприятия и личный опыт должны подчиняться истине Слова Бога. Правильное понимание Бога, служения, нас самих, жертвующих, денег и прошения может созидать нас или же наоборот – нас сломить.

Раздел III

ТАИНСТВЕННАЯ ПРИВИЛЕГИЯ

Наивысшая честь, заключающаяся в сборе поддержки — это ваше партнёрство с Богом и с вашей командой поддержки.

<u>Вы не можете.</u>

БОГ МОЖЕТ.

В фильме Мела Гибсона «Храброе сердце», ставшем классикой кинематографа, молодой Уильям Уоллас увидел своего отца, брата и многих других шотландцев убитыми английскими солдатами. Смотря на их окровавленные и безжизненные тела, Уильяму тут же захотел броситься в атаку на врагов и немедленно им отомстить. Но дядя Аргайл, его новый опекун, остановил мальчика в его порыве, поделившись с ним одной мудростью. «Сначала научись пользоваться этим, – сказал дядя, слегка постукивая пальцем у виска Уильяма, – тогда я научу тебя использовать это», – добавил он, указывая на свой меч.

Мне встречались некоторые тренеры по сбору поддержки, которые указывали мне на то, что я трачу слишком много времени на теорию, перед тем как начать преподавать саму суть того, «как это сделать» по поводу сбора личной финансовой поддержки. Но после того как мне пришлось преподать обучение тысячам христианских служителей, я пришёл к следующему выводу: христианские служители отказываются от своего призвания, терпят неудачу в сборе поддержки или хромают в течение десятилетий, находясь в постоянном стрессе и недофинансировании, намного чаще по причине вопросов, касающихся сердца и разума, чем из-за того, что у них плохая техника сбора. Наши семинары по поддержке своей продолжительностью составляют два дня по девять часов на день, которым предшествуют двадцать четыре часа подготовки. Почти вся подготовка к семинару и более половины обучения посвящены работе над мышлением и сердцем учащихся. Другими словами, мы вынуждены сначала помочь каждому работнику понять библейское основание поддержки. И только достигнув успеха в этом, мы работаем над тем, чтобы дать им здоровую перспективу, касающеюся Бога, служения, самих себя и тех, кто их будет поддерживать.

Если я смогу вам помочь обрести библейскую убеждённость и правильное отношение к чтению этой книги, тогда можно будет считать, что наша битва почти выиграна. Поэтому, пожалуйста, будьте терпеливы в то время, когда мы закладываем основы. Не спешите забегать наперёд, чтобы сразу начать читать раздел «Как это сделать». Да, позже я обязательно перейду к описанию проверенных стратегий и поделюсь с вами лучшими способами. Я открою вам секреты главных ошибок, совершаемых людьми при сборе поддержки. Но поверьте мне, если вы полностью не поймёте «почему?», то и «как?» вы точно не поймёте правильно и не сможете на себе пережить личную «просьбу к Богу».

СИЛА ПЕРСПЕКТИВЫ

Если «моментом, застывшим во времени» для предыдущего поколения была бомбардировка Перл-Харбора или день, когда был убит Джон Кеннеди, то вполне вероятно, что самый последний подобный момент, впоследствии повлиявший на весь мир, произошёл 11 сентября. Даже сейчас некоторые христианские служители всё ещё вспоминают это террористическое нападение, обсуждая успех или наоборот напрасные усилия, приложенные к сбору поддержки. Я всё ещё слышу, как люди говорят: «Со дня 11 сентября, когда фондовый рынок разорился, люди стали более осторожными и начали

откладывать свои сбережения. Они не захотели даже встречаться со мной и тем более что-либо давать!»

В то же время я частенько слышу ещё одну историю, рассказываемую теми, кто собирает поддержку: «Бог удивительным образом использовал эту трагедию. Люди стали глубже понимать, что отношения намного важнее любого имущества. Они хотят жертвовать собою и своими финансами, вкладываясь в действительно важные вещи. Они были очень рады возможности присоединиться к моей команде». Выслушав обе стороны, я почесываю голову, спрашивая: «Ну, *что из этого* выберешь ты?» На самом деле всё зависит от вашей перспективы!

Да, у нас и на самом деле может быть отношение к жизни, которое можно описать словами: «О, горе мне». И если мы будем так относиться ко всему происходящему с нами, то, в конечном итоге, подобное настроение и восприятие может определить нашу собственную судьбу, основываясь на постоянном негативе и самоисполняющихся пророчествах, которые мы позволяем себе провозглашать в своих мыслях. Воспринимаете ли вы любые надвигающиеся на вас проблемы и обстоятельства как фактор, препятствующий быстрому финансированию вашего служения?

Мы не можем изменить своё прошлое или повлиять на то, каким образом люди будут действовать. Мы не можем изменить неизбежное. Единственное, что мы можем сделать, - это сыграть на одной струне, которую мы имеем, и эта струна — наше отношение к происходящему. Жизнь на 10% состоит из того, что происходит со мной и на 90%, как я реагирую на это».

Чак Свиндолл, пастор и автор

Выбор есть всегда. Мы каждый день решаем, будем ли мы смотреть на так называемые «препятствия», как на барьеры, удерживающие нас от 100%, или же как на акт нашей воли. *Выбери* то, что можно использовать в качестве ступенек к достижению своей цели. Когда Павел увещевал нас словами «пленяем всякое помышление в послушание Христу», он также имел в виду все те малодушные, пустяковые, сумасбродные отношения к делам, которые иногда мы склонны иметь. Я молюсь о том, чтобы Бог изменил ваше сердце таким образом, чтобы ваш взгляд на поддержку возвысился от обязательства к возможности, от необходимости к привилегии. Чтобы вы обрели настоящую радость, потому что у вас теперь есть возможность стать партнёром Бога и других служителей благодаря этому уникальному способу.

Сквозь какие очки вы смотрите на поддержку? У всех у нас есть очки, через которые мы смотрим на все события в нашей жизни. Следовательно, наша перспектива, конечно же, будет окрашена цветом того стекла, которое мы выбрали. Все мы имеем собственную степень «туннельного зрения». Мы смотрим на вещи так, как сами *считаем,* что это является правильным. Я думаю, если бы мы понимали то, что есть лучшая перспектива, мы наверняка бы приняли её. Правда ведь? Но это не обязательно так, поскольку иногда очень больно меняться. На самом деле, изменить самого себя практически невозможно. Вы не можете этого сделать, но Бог может всё!

Очки, которые мы выбираем, могут созидать нас или наоборот сломать. Несколько лет тому назад одна фирма отправила на остров двух своих продавцов для того, чтобы они оба там занялись «продажей» обуви, обязав их телеграфировать о своих результатах обратно в домашний офис. Один из них был без правильной перспективы, а другой обладал ею. Первый продавец отправил телеграмму, в которой говорилось: «Десять тысяч дикарей.

Никто не носит обувь. Возвращаюсь домой!» Но у второго продавца была совершенна иная перспектива. Его телеграмма гласила следующее: «Десять тысяч дикарей. Никто не носит обувь. Пришлите мне десять тысяч пар!»

В то время, когда люди открывают для себя правильную точку зрения на поддержку, я не раз наблюдал за тем, какие радикальные изменения они переживают, они возвращаются к своей семье, друзьям и коллегам совершенно другими людьми. Все в их сердце и разуме было преобразовано, и теперь окружающие их люди также это ощущают.

Когда в вас происходит такое сейсмическое изменение, вы начинаете смотреть на жизнь по-другому. Вы иначе смотрите на Бога и на мир вокруг вас. Вы смотрите по-другому на свою семью и друзей. Вы смотрите на деньги и служение тоже по-другому. Вы теперь смотрите на своих спонсоров и на тех, кто подобно вам собирает поддержку также по-другому. Разрешите Богу отбросить ваши изящные, но искусственные очки, а вместо этого позвольте Ему надеть на вас Его совершенные очки, чтобы отныне вы могли видеть всё насквозь. И в результате: всё изменится!

ПРЕДСТОЯЩИЙ ПУТЬ

В следующих нескольких главах мы рассмотрим следующие вопросы:

• Как вы смотрите на Своего Бога?

• Как вы оцениваете своё служение?

• Как вы оцениваете самого себя?

• Как вы смотрите на тех, кто поддерживает вас?

• Как вы оцениваете деньги?

• Как вы воспринимаете прошение?

Наденьте *библейские* очки, чтобы вы могли на каждый из этих вопросов дать правильные ответы, крайне необходимые для развития правильной перспективы и здоровой команды поддержки. Возможно ли, что Господь захочет сделать какую-то операцию в наших сердцах? Позвольте Ему это. Начните с молитвы: *«Господи, пожалуйста, покажи мне, в каком месте я сбился с правильного пути. Я хочу, чтобы Ты учил меня. Открой мой разум и моё сердце. Дай мне смелость увидеть истинное положение вещей и позволить Тебе внести любые изменения, которые Ты захочешь. Если есть что-то такое, в чём мне нужно покаяться или что изменить, или изучить, или более глубже переосмыслить, или же что-то, что мне нужно переместить из области верования в убеждения, я умоляю Тебя, Святой Дух, дай мне смирение и силу сделать это. Во Имя Иисуса».*

НАШ ВЗГЛЯД НА БОГА

Откуда вы узнали о том, Кто такой Бог? От своих родителей? В воскресной школе? Может быть, из телевидения или фильмов? Некоторые смотрят на Бога как на полицейского, готового броситься на исправление последствий каких-либо опрометчивых поступков. Некоторые представляют себе Бога неким небесным Санта-Клаусом, который хочет, чтобы мы каждое утро сидели у Него на коленях, в то время как Он добродушно будет смеяться, обращаясь к нам, нетерпеливо ожидающим, когда же Он начнёт выполнять весь наш список пожеланий. Другие просто считают, что Он «большой Босс сверху». Для того чтобы нам иметь здоровую перспективу, необходимо правильное понимание того, Кто же этот великий и суверенный Бог. То, какие очки мы надеваем,

смотря на нашего Бога, будет глубочайшим образом влиять на наши отношения с Ним, а также на все сферы нашей жизни и особенно на нашу поддержку! Чтобы нам лучше понимать сердце Бога и Его желание благословлять, мы должны верить в следующее.

ОН ХОЧЕТ

«Это хорошо и приятно Богу, нашему Спасителю, ведь Он хочет, чтобы все люди были спасены и познали истину» (1 Тим. 2:3–4). Разумеется, Господь гораздо более нас с вами хочет, чтобы все «потерянные овцы» были найдены! Он отдал за это Свою жизнь! Бог жаждет видеть, как ваше сердце наполняется миром, и ваша жизнь, наконец, становится плодотворной.

ОН МОЖЕТ

«А Тому, Чья сила действует в нас, и Кто может сделать гораздо больше того, о чем мы просим или даже о чем помышляем» (Еф. 3:20). Этот святой и удивительный Бог не просто желает, Он также способен всё совершить и сверх того, что мы когда-либо смогли понять или даже представить! Это ключевой стих, который вам стоит запомнить на время сбора своей поддержки, чтобы держаться за него, как за якорь во время тёмных, штормовых дней!

С наших кафедр мы проповедуем о безграничном Боге, но когда дело доходит до финансирования служений, мы вдруг начинаем думать, что у Него ограниченный бюджет. Он может лишь немножко поделиться с нами здесь, в этой церкви, немного там, в этом служении, для этого человека, но потом Он должен застенчиво признать: «Извини, Моё дитя, но увы Мой банк уже исчерпан. Я же не могу отнять какие-либо деньги у одного из этих людей. Может быть, ты сможешь прийти завтра?» Бог не пытается спасти доллар! Этот «дефицит менталитета», по словам Эллис Гольдштейна, калечит служения. «Божественная ценность не изменилась со дня творения!»

Тем, кто осознал, что поистине Бог владеет всем, Он обещает восполнить все нужды. Как? Соответственно Его «богатству на небесах» (Фил. 4:19). У Господа есть бесконечный источник средств, и Он не жадный или скупой. Как говорит Энди Стэнли: «Тебя приглашают использовать неисчерпаемые ресурсы Бога», и Он радуется, даруя Своим детям то, чего они просят.

СЛОНЫ ИЛИ МУХИ?

Вот некоторые из христианских классиков, кто формировал мой библейский взгляд на Бога и укреплял его на протяжении многих лет — это Дж. Б. Филлипс и его книга «Ваш Бог слишком мал» и Э. В. Тозер с его книгой «Познание Святого». Основополагающая мысль Филлипа заключается в том, что наши проблемы и борьба вырисовываются в наших умах, и это доказывает то, что мы, должно быть, имеем невероятно узкий взгляд на нашего великого Бога. Другими словами, если вам нужно собрать $8,000 в месяц, то вам будет весьма актуальной поддержка «Модернизации образа мышления».

Э. В. Тозер был выдающимся автором и пастором в Чикаго на протяжении длительного времени в двадцатом веке. Будучи молодым человеком, он каждое утро отправлялся на один из близлежащих пляжей и с 4:00 до 6:00 лежал на песке, обратившись лицом вниз, и просто «думал о Боге». Его принцип гласил: «Что приходит нам в голову в то время, когда мы думаем о Боге, вероятно, и есть самое важное в нас».

«Я понял, что каждая работа, совершаемая Богом, содержит в себе три этапа; сначала это невозможно, затем сложно, а потом она сделана».

Хадсон Тейлор, основатель Китайской Миссии в 1865 году

Мы можем либо почитать Бога, либо Его позорить, в зависимости от того, верим ли мы Его обещаниям или нет. Например, в Иеремии 33:3 Господь убеждает нас: «Воззови ко Мне, и Я тебе отвечу— расскажу тебе великое и недоступное, которое ты не знаешь». Прочитаем ли мы этот стих бегло или всё же остановимся и буквально поверим Его Слову? Мы можем вознести Господу величайшую благодарность или напротив – принести Ему величайшее оскорбление, и это обусловлено тем, признаём ли мы этот стих объявленной Им истиной... и затем мы начинаем действовать соответственно!

Одним из способов проверить себя на наличие здоровой представления о нашем Боге является возможность пересмотреть свои просьбы, которые мы приносим к Нему в своих молитвах. Обратите внимание на свой список молитв на протяжении последней недели и постарайтесь оценить его. Состоит ли ваш список из несущественных, мелких просьб? Если это так, тогда отойдите в сторону и постарайтесь взглянуть на эту ситуацию с точки зрения Бога. Ему действительно ценны «все мелкие просьбы», что мы приносим в своих молитвах, но разве вы не знаете того, что Он очень хочет иметь возможность проявить Себя действительно сильным Богом в нашей жизни? Проверьте Его. Он ждёт. Господь жаждет того, чтобы наши просьбы к Нему становились соразмерными Его способностям. Мы должны молиться так, чтобы когда Он нам ответит, мы смогли бы дать окружающим нас людям единственное правдоподобное объяснение происходящему: «Бог сделал это!» А как насчёт вас? Вы молитесь за слона или за муху? Воистину, величина наших молитв указывает на величину нашего Бога, в Которого мы верим.

ПОЧТЕНИЕ ИЛИ БЕСЧЕСТИЕ

Существует легенда, повествующая о том, что после одной особенно длительной и жестокой битвы великий французский император Наполеон со своей армией окончательно завоевал средиземноморский остров, который был очень важен, со множеством его жителей. В то время, когда Наполеон со своими генералами сидел, пил и наслаждался победой, к нему подошёл один молодой офицер. Когда почитаемый всеми генерал спросил его, чего он хочет, офицер, глядя прямо Наполеону в глаза, сказал: «Сэр, дайте мне этот остров». Все остальные генералы сразу же стали смеяться и издеваться над молодым человеком до того момента, пока Наполеон, повернувшись, не попросил одного из них принести ручку, а другого – бумагу. К величайшему их изумлению, Наполеон составил документ на право владения островом, поставил свою подпись и вручил его смелому солдату. «Как же Вы могли так поступить? – запинаясь, спросил один из его генералов. – Разве то, что сделал этот человек достойно того, чтобы получить этот большой остров? И это после того, как мы так отчаянно боролись, чтобы завладеть им?» «Я дал ему этот остров, – ответил Наполеон, – потому что он почтил меня величиной своей просьбы».

Размышляя о своих отношениях с Богом и о просьбах, которые я излагаю перед Ним, я должен оставаться честным. Я не всегда почитаю Его величиной своих просьб. Я хочу, чтобы вся моя молитвенная жизнь своей верой напоминала «удар из дробовика с двенадцатью калибрами», но, вместо этого, довольно часто она бывает больше похожа всего лишь на пневматический пистолет! Мой пастор в колледже, Х.Д. Маккарти, говорил: «Когда я попаду на небеса, я не хочу оказаться виновным в том, что просил у Бога или у других о слишком малом». Я тоже. Я не хочу, чтобы Бог смотрел мне в глаза и спрашивал: «Почему ты не попросил Меня о большем? Почему ты не попросил людей о большем?» Я хочу начать прямо сейчас, чтобы в будущем дать Богу достойный ответ!

«Самое сложное из того, что нам нужно понять о молитве, – это то, почему Бог поместил такую большую власть в руки таких людей, как мы».

Рон Данн, автор и евангелист

Я со своей семьёй живу в Арканзасе, там, где находится штаб-квартира Wal-Mart. Сэм Уолтон, его основатель, был человеком, водивший старый пикап с собакой, которая сидела рядом. Что, если бы одним туманным утром я, находясь в своей машине по дороге на работу, вдруг заметил, как старый грузовик пропустил поворот на мосту и теперь катится вниз с холма в воду, а потом начинает тонуть? Надеюсь, что я сразу же притормозил бы и, не раздумывая, прыгнул бы в воду, чтобы его спасти. А что, если бы я обнаружил, что грузовик уже погрузился под воду? Я бы нырнул и вытащил оттуда человека, подплыл к берегу, начал сердечно-легочную реанимацию, пытаясь его привести в сознание.

Что, если бы этот человек ожил, сел и сказал мне: «Вы спасли мне жизнь! Знаете, кто я? Я – Сэм Уолтон, самый богатый человек в мире. Я хочу вознаградить вас. У меня при себе есть чековая книжка прямо тут. Я напишу ваше имя в качестве получателя платежа и обещаю вам, что подпишу его на любую сумму, которую вы скажете». Держа в своей руке ручку и ожидая ответа, он спрашивает: «Сколько вы хотите, чтобы я дал вам?» Я думаю про себя, неужели я такой счастливчик! Я смотрю на свои часы и говорю: «Ну, мистер Уолтон, сейчас 7:30 утра, и я немного голоден. Там есть McDonald's внизу по улице, и МакМаффин для меня сейчас покажется необычайно вкусным. Как насчёт пяти долларов?» Удивившись и на некоторое время потеряв дар речи, он, наконец, произносит: «Пять долларов? И это всё? Я никогда в жизни ещё не выписывал такой маленький чек! Но ладно, если ты так хочешь». Он заполняет и передаёт мне чек, разворачивается и уходит.

Как вы думаете, что скажет ваша семья и друзья, услышав эту историю от вас? Они поздравят вас с улыбнувшейся вам удачей или спросят, вкусным ли был Макмаффин? Нет! Они закричат: «Вы что, издеваетесь? Самый богатый миллиардер в мире был готов выписать вам чек на любую сумму, и вы попросили лишь о пяти ничтожных баксах. Вы в своём уме?»

ЛУЧШАЯ ПЕРСПЕКТИВА

В Марка 10 главе Иисус говорил со Своими учениками: «Снова отведя двенадцать в сторону, Иисус стал рассказывать им о том, что с Ним будет» (Мар.10:32). Это был уже второй, третий или четвертый раз, когда Он собирал их вместе для того, чтобы ещё раз поговорить на эту тему. Должно быть, Он чувствовал, что они *всё ещё* не понимают этого, и Ему приходится снова повторить им о том, что должно будет произойти в последние дни. В хронологическом порядке Господь ещё раз повторяет им о предательстве, испытании, осуждении, издевательствах, избиении, распятии Сына Человеческого, и в завершение говорит: «Но через три дня Он воскреснет» (Марка 10:34). Иисус всё ещё не получил ответа, который от них ожидал.

Вместо сочувствия или благодарности Иаков и Иоанн подошли к Иисусу и стали требовать: «Учитель, – сказали они, - мы хотим, чтобы Ты сделал для нас то, о чем мы Тебя попросим» (Марка 10:35). Меня поразило то, что Он не упрекает их за неблагодарность. Даже видя повторяющийся эгоизм, Спаситель любезно ответил в стихе 36: «Что вы хотите, чтобы Я для вас сделал?» Этот вопрос был одним из его любимых. В

стихе 51 той же главы Иисус снова спрашивает об этом человека при совершенно других обстоятельствах.

Я верю в то, что Он задаёт вам этот вопрос прямо сейчас. Иисус приглашает нас совершить «просьбу к Богу». Он выписал чек с вашим именем на нём, подписал его Своим Именем и ждёт, пока вы скажете Ему, *сколько* вы хотите, чтобы Он мог его заполнить. Я сейчас говорю *не* о деньгах. Я говорю о том, что именно вы просите у Бога. Собираетесь ли вы довериться Ему в великих делах или нет? Взрастите ли вы свою веру и начнёте ли просить Господа пропорционально тому, что Он может сделать? У нас с вами есть возможность всей жизни, находящаяся очень близко и реально: мы можем просто и смиренно почитать Его размером наших просьб.

То, как вы видите Бога, определяет ваш успех в сборе поддержки. У нас с вами не будет личных отношений с Богом, если у нас нет надлежащего понимания того, Кто Он. Эти отношения являются центром для каждой отдельной области жизни. Единственное место, где я нахожу видение, страсть или ежедневную мотивацию для достижения чего-либо - это у Него. В Иоанна 15 главе Иисус сказал: «Без Меня вы не можете делать ничего». Ноль. Я глупец, если даже просто думаю о том, чтобы полагаться на свой собственный интеллект, дары, или навыки. Полное финансирование, впечатляющие результаты служения, все атрибуты успешной жизни дополняют пустоту без Господа. Попытка собрать поддержку без Его власти является абсолютной глупостью. Не делайте этого.

ЖЕЛАННЫЙ

<u>выбор</u>

Мы вместе с женой имели радость работать с тысячами студентов из колледжа, проводя с ними бесчисленное множество часов в разговорах о том, что они собираются делать в связи с приближающимся окончанием их учёбы. До этого момента они чувствовали себя довольно спокойно и в безопасности зная, что после каникул они просто снова возвратятся в университетский городок на следующий год обучения. Но теперь, когда их вытолкали из гнезда, они вдруг почувствовали сильную потребность молиться, получить чей-то дельный совет, выбирать подходящий вариант из всех предложенных и принимать важные решения. Общаясь с этими 21 – 25-летними молодыми людьми, я люблю задавать им несколько необычный вопрос. «Если бы вы могли сделать со своей жизнью *<u>всё, что угодно</u>*, что бы вы сделали? На мгновение освободите свой ум от школьных займов или от пожеланий родителей, или же от давления вашего парня/девушки. Не накладывайте на этот выбор никаких ограничений и не руководствуйтесь никакими параметрами. Запишите, что *<u>вы</u>* хотели бы сделать со своей жизнью, если *<u>бы</u>* вы могли свободно выбирать».

Большинство из них никогда не позволяли своему разуму или сердцу думать об этом настолько широко и свободно. Они привыкли жить, руководствуясь некоторым набором внешних ожиданий или ограничений, ими же самими установленными. Посидев немного, глядя на чистый лист бумаги, лежащий перед ними, я думал, что, наверное, они не смогут! Наконец, к ним приходит некая вдохновляющая мысль, и они начинают с энтузиазмом что-то писать. Они заканчивают уже с улыбкой на лице, когда приносят мне свои записи, и я их читаю. В девяти случаях из десяти я отдаю им их лист бумаги обратно, заглядываю им в глаза и тихо говорю: «Иди и сделай это».

<u>В жизни есть много вещей, которые ещё заинтересуют вас, но существует лишь немногое, что сможет заинтересовать ваше сердце. Стремись к этому!</u>

Есть своя причина, по которой они выглядят так счастливо, записывая конкретные направления или призвания на этом листе. Это потому, что *<u>Бог</u>* – это и есть Тот, Кто вложил это желание в их сердце. «Радуйся Господу, и Он исполнит желания твоего сердца» (Псалом 36:4). «Вы радуетесь в Господе?» – спрашиваю я выпускников. «Конечно, я хочу этого», – отвечают они. «Хорошо, – говорю я, – тогда вы только что записали желания вашего сердца. Итак, теперь стремитесь к этому». Слишком упрощённо или идеалистично, не так ли? Вполне вероятно, что я обладаю более «широко открытым» взглядом на то, чтобы помочь человеку доверить Богу в своей жизни, но я верю в то, что это упражнение помогает открыть себе суть понимания того, для чего предназначен каждый из нас.

ВТОРОЙ ЭТАП: ЖИТЬ ВЕЛИКИМ ПОРУЧЕНИЕМ

Мы всегда должны начинать и заканчивать любое дело с Господом Иисусом. Мы можем строить на этом основании, получив, может быть, радикальный, но очень мудрый взгляд на труд, к которому нас призвал Господь. Вы предприняли огромные шаги веры. Именно Он собирает все части паззла вместе, и Господь использует именно вас, чтобы сделать это.

Заполнение вашей заявки и запись интервью для вашего служения были чуть ли не самой лёгкой частью. Сейчас наступает второй этап – то время, когда мы с вами сделаем этот огромный второй шаг, который я описываю. Он определит направление всей вашей оставшейся жизни и служения. Какой важный этап! Колчак в землю! Прорыв нашей веры в победе над страхами! Продвижение вперёд и неотступность на этой стадии подготовит вас к великанам, которых вы в дальнейшем встретите на своём пути.

Что, если, несмотря на невероятно малые шансы, вы, доверяя Богу, всё же вышли и с нуля собрали себе *полную* поддержку? Теперь вы можете принести отчёт о выполнении задания и начать планировать своё служение дальше. Кто-то предлагает вам проводить еженедельные встречи, на которых вы будете преподавать библейские принципы лидерства для тренеров во всех средних школах вашего города. Но назойливый шёпот с другой стороны тихонько напоминает вам о том, что ведь есть же определённые люди, которые уже объясняли вам, почему это не сработает, и всё, о чём вы теперь можете думать, – это удивляться тому, как могущественно действовал через вас Бог, чтобы вы смогли собрать себе полную поддержку и победить собственные страхи, с которыми вам пришлось столкнуться. Вы ревностно молитесь и решаете снова сделать большой шаг веры, начав с посещения крупнейшей средней школы вашего города и встречи с главным тренером, работающим в ней.

«Риск намного безопасней, чем думают другие. Осторожность более разумна, чем другие считают. Мечты более практичны, чем другие полагают. Ожидайте большего, чем другие считают возможным».

Кадетв Вест-Пойнт

Почему бы вам не принять решение о том, что такое отношение и такие действия отныне станут абсолютной «нормой» для всех будущих ваших личных, семейных, финансовых решений, а также для тех, которые касаются служения? Выбор в пользу такого рода энтузиазма при сборе поддержки может быть использован во всех сферах вашей жизни и сможет в будущем помочь вам специализироваться во всём. Великое Поручение должно стать вашей самой главной страстью и самым большим мотивом. Если бы на земле существовало нечто большее, я бы без раздумий последовал за ним, и я был бы разочарован, если бы вы не поступите так же! Вот почему я взял на себя обязательство обеспечить обучение о Великом Поручении. Это виды служений участвуют в одном или нескольких деятельностей согласно библейским «способам расширения Царства»:

- Евангелизация – отвоёвывать людей для Христа;
- Установление – созидание их в вере;
- Оснащение – обучение их тому, как отвоёвывать и созидать других;
- Экспорт – посылать их для исполнения дальнейшего процесса.

Созидание таким образом Тела Христова на земле является главной причиной, по которой Бог поместил вас и меня в это служение.

ПРИЗВАННЫЕ БОГОМ

Когда Робби Книвель, сын печально известного смельчака Эвил Книвеля, совершил 70-метровый прыжок на мотоцикле через часть Гранд-Каньона, один репортёр спросил его, почему он выбрал именно эту профессию. Его ответ был довольно прост: «У всех есть своё призвание. Это моё». Да, Робби, у всех есть призвание, но оно не должно быть

похожим на желание смерти! Призвание от Господа – это прыжок не в темноту, а во свет. Некоторые полагают, что вы просто не имеете права вступать в служение на полный рабочий день, только если вы не увидите свет с небес, сопровождающийся звуками труб, слезами и «мурашками» по спине, увенчанными последним актом «дрожью в печени».

Были ли у вас необычайные эмоциональные ощущения, как у Савла но пути в Дамаск, или вы просто логически приняли решение отдать всё своё время и силы делу Господа, – вы всё равно должны обладать глубокой, неизменной уверенностью, дарованной Самим Богом, в том, что *это* служение – это то, что Он хочет, чтобы вы сделали. Это должен быть полный комплект, где сбор поддержки является частью вашего призвания точно так же, как и служение. Автор и руководитель служения Чак Колсон предупреждает о серьёзности нашей задачи: «Мы не занимаемся неким неясным филантропическим занятием. Мы имеем дело с жизнью и смертью. И нам лучше заняться этим делом провозглашения Евангелия».

ВИДЕНИЕ ПРОДАНО

Может быть, так случится, что однажды к вам придёт кто-то с инвестиционным предложением, уверенно убеждая вас, что вы непременно удвоите свои деньги, если только вложите 50 000 долларов вместе с десятью другими инвесторами в эту «беспроигрышную» сделку. Первым вашим вопросом, адресованным к нему, должен стать следующий: «Скажите, пожалуйста, сколько *ваших* собственных денег вы сюда вкладываете?» Если окажется, что это незначительная сумма, то он не по-настоящему продаёт видение. Наивно будет полагать, что он когда-нибудь искренне убедит вас или кого-либо ещё вкладывать деньги в это дело, если он сам не готов в него вкладываться. Эта концепция применима и к вашему служению. Если вы не преданы ему, вы никогда не сможете «продать» его другим. Мы сами должны показывать пример тем людям, на которых мы оказываем влияние, и которых ведём за собой. Другими словами, если я хочу, чтобы мои спонсоры серьёзно относились к моему служению, мне нужно самому быть окончательно уверенным в нём. Хелен Келлер сказала: «Самая большая трагедия, с которой сталкивается человек, - это то, что он может иметь зрение, и в то же время не иметь видения».

Если служение, которым вы собираетесь заниматься, для вас является чем-то просто интересным, или для вас это неплохой способ помочь некоторым нуждающимся людям в течении нескольких лет, прежде чем вы, наконец, построите свою «настоящую карьеру», боюсь, что вам придётся столкнуться с тяжёлым трудом в поисках постоянных финансовых спонсоров. Если вы глубоко в душе не верите в то, что ваше видение от Бога на самом деле и есть та самая стратегическая вещь, которую вам стоит делать в своей жизни, вас не поддержат потенциальные спонсоры, с которыми вы встретитесь. О, да, люди могут сделать «благотворительное пожертвование», но мало кто из них будет тронут вашим рассказом настолько, чтобы инвестировать значительную сумму и стать вашим постоянным сотрудником.

ПРИМИ СВОЮ СУДЬБУ

Слово Божие - это воля Бога для нас, и Господь дал нам гораздо больше свободы, чем мы себе представляем, чтобы мы могли исполнить Его повеления для нас. Он наделил каждого из нас особой «склонностью», страстью, которую если у нас получится раскрыть и реализовать, тогда мы сможем испытать настоящее удовлетворение и благословение в нашей жизни и служении. Если вы делаете то, что хотите делать больше всего на свете, - у вас будет внутренняя мотивация и огромная вероятность успешного продвижения вверх.

И если для того, чтобы достичь цели, вам потребуется сбор поддержки, вероятней всего, вы встретите удивительную отзывчивость спонсоров, которые смогут почувствовать вкус вашего неподдельного восхищения своей целью. Когда я провожу наставления для тех, кто хочет пойти на служение, иногда бывает так, что я устраиваю для них пару собеседований, где им предлагают довольно хорошо оплачиваемые рабочие места в компаниях, где управляли мои друзья. Я хочу, чтобы они пошли на служение не из-за «дефолта», а потому, что они на самом деле глубоко верят в то, что Сам Бог призвал их. Предоставляя им возможность твёрдо сказать «нет» и отказаться от невероятных шансов трудоустройства и достойной зарплаты — это верный способ укрепить их убеждённость. Я не думаю, что впоследствии когда-либо встречал кого-то, кто сожалел о том, что выбрал служение, а не процветание.

ФИНАНСИРОВАНИЕ АДМИНИСТРАТОРОВ

На этом этапе вы можете возразить мне, сказав: «Вы не понимаете. В нашей организации я работаю всего лишь администратором. Как же я смогу собрать поддержку? Я не нахожусь в чужой стране или в кампусе. Я застрял здесь за столом, в нашей штаб-квартире, «зависая» над проектами». Опять же, это вопрос перспективы. На самом деле вы можете достичь своих целей или напротив уничтожить все свои шансы получить полную поддержку - всё зависит от того, как вы смотрите на своё служение.

Не верьте слухам об административных работниках или IT-персонала, говорящие о том, что эти работники не могут собрать поддержку и всегда должны получать зарплату. У нас есть тридцативосьмилетний тихий, сдержанный и скромный брат техник. Он прошёл наше обучение по поддержке, затем отправился и попросил шесть пар инвестировать в его служение, чтобы позволить ему уйти с работы и сосредоточиться на сборе поддержки. Он путешествовал по разным городам, встречаясь и смиренно спрашивая людей о том, не хотят ли они лично присоединиться к его команде. Через восемьдесят дней он превысил поставленные 100%, и уже собирался продать свой дом, чтобы перебраться в нашу штаб-квартиру.

«Если вы не можете делать великие дела, делайте идеально маленькие».

Наполеон Хилл, американский автор

Это рассказ некоего репортёра, который однажды задал короткий вопрос трём каменщикам, строившим собор. «Что ты делаешь?» Первый рабочий ухмыльнулся: «Я кладу кирпичи». Второй улыбнулся и ответил: «Я строю церковь». Но третий встал, поднял руки к небу и провозгласил: «Я прославляю Бога!» Все три человека делают одну и ту же работу, но они обладают радикально разной перспективой. На протяжении долгих лет я говорил со многими административными сотрудниками о том, что аналогичным образом их должности могут быть совершенно одинаковыми, но они сильно отличаются тем, каково их отношение к своей роли. Вот пример того, как три администратора могут видеть свою роль.

Штатный сотрудник 1: «Я просто целый день отвечаю на мейлы и принимаю телефонные звонки».

Штатный сотрудник 2: «Я предоставляю административную поддержку всем нашим сотрудникам».

Штатный сотрудник 3: «Я – жизненно важная связь между нашими 200 миссионерами в Центральной Азии и нашей домашним офисом здесь, поскольку мы стремимся насадить

5000 церквей среди погибающих к 2025 году. В качестве ресурсного координатора я предоставляю все инструменты и информацию, которые им нужны для евангелизации и воспитания учеников среди недостигнутых людей, большинство из которых никогда не слышали об Иисусе! Для нас было бы честью сотрудничать с вами в этом важном служении».

Три разных человека с одинаковой ролью. Но только один из них посвящён своему служению и смотрит на своё призвание глазами Бога, а не своими собственными. Только один рассматривал поддержку как секретную привилегию. Только один из них на полном финансировании. Административные сотрудники бесценны и необходимы для нормального функционирования любого служения. Некоторые руководители служений не ценят их, как должно было быть. Следовательно, эти администраторы не верят в себя. И в результате в тот момент, когда они смотрят потенциальному спонсору в глаза, им трудно по-настоящему поверить в то, что их роль крайне важна.

Не позволяйте семье, сотрудникам, друзьям или донорам определять значимость служения, которое вы несёте. Не слушайте те голоса, говорящие «бедный я», которые звучат в глубине вашего разума. Посмотрите вверх на небесное видение великой и славной работы, к которой призвал вас Великий Командир. Вам может показаться, что вы всего лишь «в тылу», но не обманывайтесь, вы так же жизненно важны, как любой член Божьей армии. Вы прилагаете все усилия для того, чтобы выполнить ваше небесное предназначение и по-библейски заслуживаете того, чтобы иметь поддержку.

Если вы действительно считаете, что находитесь в самом стратегическом месте, и это Бог призвал вас делать эту работу, ваши убеждения будут всем видны во время ваших встреч по сбору поддержки. И не так важно, какова ваша фактическая информация о работе, как то, чтобы вы имели глубоко сформированное видение и страсть к её исполнению. На самом деле очень многое связано с тем, как вы себя видите. Немного самоанализа вам не повредит, это может быть несколько болезненно, но и очень полезно.

Достойный

ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Мэтью был красивым, образованным учеником, обладающим незаурядным талантом оратора и сильными лидерскими качествами, который хотел присоединиться к нашей команде. Поскольку он обладал таким внушительным списком достоинств, и его жена была столь же впечатляющей особой, они застряли на полпути, едва начав собирать себе поддержку. Понимая то, что эта семья могла бы стать хорошей инвестицией в наше служение, мы хотели помочь им, я сказал, что моя семья также хочет принять участие в их поддержке. «Нет, – ответил он, протестуя, – есть много других людей, с которыми вы связаны, и которые возглавляют различные служение, и на самом деле им больше нужна ваша поддержка». Я подтвердил его слова, сказав, что это правда, но мы также приняли твёрдое решение принять участие и в их поддержке, уже даже утвердив сумму, которую будем отдавать им. Снова, решительно возражая, он добавил: «Есть другие очень важные работники, которые нуждаются в ваших инвестициях». Уже будучи в отчаянии, я заявил: «У нас при себе, прямо *здесь* уже есть первый чек. Мы очень хотим быть в вашей команде!» В третий раз он отклонил наши добрые намерения, поэтому я посмотрел ему прямо в глаза и спросил: «Мэтью, являешься ли ты хорошим инвестором в служение?» Он помолчал, отвернулся и, глубоко вздохнув, наконец, прошептал: «Я не знаю, хороший или нет». Если он сам не считал себя хорошим вкладом в служение, то как он мог когда-либо убедить в этом кого-нибудь ещё? Неудивительно, что на самом деле мой друг Мэтью изо всех сил пытался получить полную поддержку, но у него ничего не получалось. Он не верил в то, что Иисус назвал и его в Евангелии от Луки 10:7 «работником, заслуживающим вознаграждения».

КАК БОГ СМОТРИТ НА ВАС?

- На мгновение представьте себе, что вы сейчас смотрите Богу прямо в лицо.
- Что Он думает о ВАС прямо сейчас?
- Как Он воспринимает и видит вас в этот момент?
- Любит ли Он вас полностью и безусловно?
- Заплатил ли Господь за все ваши прошлые, настоящие и будущие грехи и простил вас?
- Сделал ли Он вас Своим ребёнком и членом Его «вечной семьи»?
- Есть ли у Него конкретный план для вашей жизни, полный изобилия и благословений?

Если у меня нет уверенности в том, что Бог безусловно любит меня и полностью прощает мои грехи, как же тогда я смогу любить и прощать себя или других? Нил Андерсон – автор ряда замечательных книг, которые были написаны с целью помочь нам увидеть себя глазами Бога. Андерсон призывает нас размышлять над позицией, занимаемой нами благодаря Христу, и научиться полностью понимать её. Он утверждает: «Понимание вашей личности во Христе имеет важнейшее значение для достижения успеха в победоносной христианской жизни». Он также обращает наше внимание на то, что

Библия называет нас грешниками всего лишь несколько раз, в то время как святыми - сотни раз! Мы должны принять это решение. Мы можем воспринимать себя как осквернённых, деградированных, побеждённых грешников, или же мы можем смотреть на себя так, как Бог видит нас, как написано в Ефесянам 1:4 – «святыми и непорочными».

Здоровое представление о себе не мнит о себе выше или ниже, чем это есть на самом деле. Это означает просто смотреть на себя так, как видит нас Бог. Если мы сможем это сделать, мы станем обладать наиболее сбалансированной самооценкой из тех, какие только возможны - библейской самооценкой. И от этого зависит ваш успех или неудача, как в сборе поддержки, так и в любой другой области жизни. Один из самых важных вопросов, на который должен ответить себе каждый, является довольно простым: «Кто я?» Прежде чем вы сможете представить себя или своё служение кому-либо ещё, вы должны точно определить для себя, кем вы являетесь на самом деле глубоко в вашем сердце. Сам Иисус верит, что вы достойны вашей заработной платы. А вы верите в это?

КАК ВЫ СМОТРИТЕ НА СЕБЯ САМИ?

Мы проектируем на других то, что мы сами думаем о себе. Если у меня нет уверенности в себе, или я сам себя не уважаю, тогда и другие не будут иметь большого доверия ко мне или не будут меня уважать. Мы определённо учим других, как им стоит относиться к нам, и если вы невысокого мнения о своей личности, внешности, дарах, навыках или опыте, это становится болезненной очевидностью для тех, с кем вы встречаетесь. Исследования показывают, что до 93% нашего общения с другими людьми составляют вовсе не слова, которые мы произносим, а невербальные сигналы, отправляемые нами. Наше выражение лица, манера поведения, глаза, плечи, руки, уверенность, темп речи и степень оживлённости показывают реальную картину того, что происходит внутри нас. В конце концов, в Притчах 23:7 говорится: «Каковы мысли в душе его, таков и он».

Так в Числах 13 главе рассказывается об одном из великих библейских примеров того, о чём я писал выше. Двенадцать разведчиков пошли в Обетованную Землю для того, чтобы осмотреть её перед тем, как евреи смогут завладеть ею. Иисус Навин и Халев вернулись в полной готовности немедленно произвести вторжение. Однако остальные десять разведчиков пребывали в ужасе от гигантов, живущих в той земле. Позже они признались: «Рядом с ними мы казались себе кузнечиками, да и в их глазах были такими же» (Числ. 13:34). Почему гиганты смотрели на этих десятерых разведчиков, как на мелких «кузнечиков»? Да потому, что они сами видели себя ничтожными «кузнечиками». Вместо того чтобы доверять Богу, полагаясь на Его обещание и мужественно двигаясь вперёд, страх полностью парализовал их сознание.

Как вы собираетесь справиться со своим страхом перед современной версией «великана», который, возможно, будет подобен тому внушающему страх бизнесмену, сидящему в своём шикарном офисе на самой вершине небоскреба, который соизволит выделить вам пять минут своего драгоценного времени? Если он почувствует то, что у вас «менталитет кузнечика», он сразу же может вышвырнуть вас за двери, ответив вам коротко и по существу: «Вон из моего кабинета, маленький кузнечик!» Это совсем не означает, что вам, заходя в дом или офис, стоит быть дерзким или высокомерным. С Божьей помощью вы должны убить в себе отрицательное восприятие самого себя, которое может вам сильно навредить.

ХОРОШАЯ ЛИ ВЫ ИНВЕСТИЦИЯ?

Когда Мэтью, наш новый сотрудник, и в третий раз отклонил мою попытку всё же состоять в его команде поддержки, я понял, что нам на самом деле нужно было серьёзно поговорить. Следующие два часа пролетели в общении, наполненном искренней честностью. Хотя у него были все основания для того, чтобы быть уверенным в себе и своём служении, он не чувствовал себя достаточно достойным. Он позволял страшному «менталитету кузнечика» контролировать своё мышление. Наше отношение к себе определяет, просим ли мы людей о $50, $100, $200, $300 и более долларов в месяц. Христианские работники, которые не считают себя достойными значительных инвестиций, будут просить о маленьких суммах или не станут просить вообще!

Конечно же, американцы в большинстве понимают концепцию инвестирования. Более половины граждан США инвестируют в фондовый рынок. Их диаграмма прибыли всегда указывает на то, чтобы вы отправили им ежемесячный чек с инвестицией в один из их безрисковых фондов. Они полностью сосредоточены на том, чтобы доказать другим, что у них обязательно будет отличная «рентабельность», то есть возврат их инвестиций.

«Именно с того момента, когда вы в корне измените восприятие себя и своего будущего, вы и ваше будущее начнёте меняться».

Марили Зденек, основатель Right-Brain Resources

В то время, как вы сидите напротив них в кафе, ваши друзья воспринимают вас подобно тому, когда они ищут подходящий фонд для инвестиций с целью получить хорошую рентабельность. Они неосознанно оценивают вашу внешность, отношение, видение, стремление, материалы для презентаций, пытаясь определить степень вашей серьёзности и решая добавлять ли вас в своё «жертвенное портфолио» в качестве новых инвестиций. Когда вы выкладываете им суть своего служения, свои цели и прогнозируемые результаты, вы пытаетесь заверить своего друга в том, что его стратегия вложить свои деньги в вас и ваше служение, принесёт ему в будущем прекрасные небесные воздаяния. Как и в деловом мире: человек составляет свой бизнес-план, затем отправлялся в банк для того, чтобы обеспечить его финансирование. Так и мы составляем бизнес-план своего служения, начиная его с нуля и после представляем его потенциальным инвесторам.

Тут некоторые из вас могут подумать: «Для меня это всё звучит так по-мирски! Разве они не должны давать просто потому, что так говорит Бог? И не смотреть на то, что я опаздывал на наши встречи, имел некоторые неточности в своём выступлении или просто заикался?» Я бы очень хотел сказать вам, что каждая из ваших предстоящих встреч будет проведена с христианином, имеющим библейское понимание вертикальной отдачи, но, к сожалению, это не так. Большинство людей, присоединяющихся к вашей команде, изначально будут иметь горизонтальную мотивацию. Они будут впечатлены тем, как *вы* выглядели, что *вы* сказали, как *вы* хотите отдавать себя на служение. Но большая часть того, как они вас воспринимают, будет основано на том, как вы видите себя. И то, как вы смотрите на себя, будет основано на том, как вы воспринимаете Божий взгляд на вас.

ИДИТЕ НА ВСТРЕЧУ СВОИМ СТРАХАМ

У всех есть свои страхи. Вашим величайший противником можете оказаться вы сами. Но Библия говорит, что Сам Бог за вас! Ни сатана, ни кто-либо другой не имеет власти над дитём Божьим. Единственный, кто может вас погубить, это вы сами! Тимофей, молодой пастырь в Эфесе, вёл свою борьбу. Затем он получил письмо от Павла, который был его наставником на протяжении семнадцати лет.

Апостол Павел в то время был близок к смерти. Он хотел поддержать своего молодого ученика в последний раз. Он написал: «Ведь Бог дал нам не дух страха, а дух силы, любви и благоразумия» (2 Тим. 1:7). Тимофей всё время боролся со своей робостью и стыдился Господа, Евангелия и даже самого Павла. Он чувствовал себя «чужаком» и позволял различным препятствиям и неприятию неверующих заставлять его сердце сжиматься от страха. В сущности, тема последнего письма Павла, адресованного Тимофею, заключается в следующих словах: идти навстречу своим страхам.

Ларри Крабб в своей книге под названием *«Ободрение»* пишет: «У всех нас есть страхи, окружающие «настоящих нас». Они являются нашими защитными механизмами». Мы тяготеем к тому, что безопасно и комфортно, и избегаем того, что нам страшно или что может нас запугать. Несмотря на то, что речь идёт о природе человека – венца Божьего творения, кажется, это довольно жалкий способ существования. В вопросах касательно поддержки, а также в других жизненных моментах мы принимаем решение практически каждый день. Позволю ли я своему страху овладеть мной или всё-таки пойду навстречу этим страхам и сделаю то, что я так боюсь делать?

Однажды было проведено исследование, в ходе которого приняли участие 100 человек, бывших удостоенными «Медалью за отвагу» – самой высокой наградой, которую только мог получить солдат. Тот, то брал интервью спросил каждого из них: «Что такое мужество?» Я ожидал, что сейчас эти люди ответят: «Не бояться». Но нет! Все они боялись, смертельно боялись! Они чувствовали, как от страха их сердца выпрыгивали из груди, когда они шли сквозь джунгли Вьетнама, зная, что их могут атаковать и убить в любой момент. Следовательно, определение их мужества не могло характеризоваться *отсутствием* страха. Для них определение мужества заключалось в том, чтобы «продолжать делать то, чего вы боитесь». Они преднамеренно принимали решения, составляющие опасность для жизни, с тем, чтобы продолжать идти *навстречу* своим страхам, а не бежать от них.

Мне приходилось наблюдать за тем, как христиане бывают по-настоящему смелыми в тот момент, когда они проповедуют Христа в самолёте, или идя по пешеходному тротуару. Но когда дело доходит до того, чтобы *лицом к лицу* встретиться с потенциальным спонсором и представить ему видение своего служения - внутри у них всё сжимается от страха. Я видел, как взрослые мужчины по-настоящему испытывают страх во время встреч по поводу поддержки. Почему это? Почему одна только мысль о том, что нам придётся сидеть за столом вместе с другим человеком и просить его об инвестициях в нас и наши служения вызывает в нашем сердце такой панический страх? В результате своих наблюдений я пришёл к выводу, что 99% христианских служителей испытывают страх в то время, когда им приходится просить денег. Другие 1% просто лжецы!

ЗОЛОТОЙ ВОПРОС

Обычно служения самостоятельно собирают себе поддержку, о чём и говорят их личные свидетельства. Когда речь заходит о проповеди Евангелия другому человеку в одном случае и о просьбе о поддержке потенциального спонсора в другом – оба этих действия требуют одинаковых последовательных шагов. Давайте рассмотрим эти шаги, имеющие прямое отношение к обоим ситуациям: 1. Создание потребности. 2. Объяснение возможного решения. 3. Вопрос о принятом решении. Несмотря на то, что вполне возможно, что вам придётся пережить отказ, минимум, на что вы должны быть решительно настроены в обоих случаях – это быть готовыми в конце задать этот «золотой вопрос». После того как вы рассказали кому-то Евангелие, начинается часть с самой

сложной последовательностью слов — это та часть, в которой вы должны просить человека принять решение. На самом деле, для некоторых необходимость выдавить из себя эти слова может быть самым ужасным переживанием. «Хотели бы вы принять Иисуса Христа в свою жизнь как своего Господа и Спасителя прямо сейчас?» Сидеть, с надеждой следя за их плотно сжатыми губами и ожидая их ответа, очень непросто. Почему? Потому что они *могут* сказать «нет», а я больше всего на свете ненавижу быть отвергнутым! Поэтому я в сердце допускаю то, чтобы этот фактор страха внёс свои изменения в мою теологию, рационализируя необходимость просить людей о том, чтобы они приняли Христа. Затем я убеждаю себя в том, что Бог ведь достаточно велик, чтобы спасти кого-то и без моих незначительных вопросов.

Страхи, с которыми нам приходится сталкиваться, неся Евангелие людям, подобны тем, которые мы испытываем при сборе поддержки. В результате многие христианские служители начинают использовать лишь групповые встречи, писать письма с просьбами, создавать блоги для просьб с кнопками «пожертвовать здесь». И даже те, кто действительно встречаются с спонсорами один на один, иногда не могут заставить себя задать этот «золотой вопрос»: «Мистер Смит, для меня было бы честью, если бы вы и ваша семья инвестировали в нас и наше служение. Не могли бы вы поддержать нас, жертвуя $100 или даже $150 в месяц? Что вы думаете об этом?» В сборе поддержки, как и в евангелизации, сначала нам нужно спросить об этом у Бога, но затем смело спрашивать людей и давать им возможность ответить!

Почему многие христианские работники предпочитают *не* просить лично? Они выдумывают на это всевозможные богословские или философские причины, но я уверен в том, что на самом деле в глубине души ими движет страх отказа. Лично мне не нравится, когда люди чувствуют себя некомфортно, поэтому я задаю свои «золотые вопросы» как можно скорее и настолько деликатно, насколько это возможно, но всё же я прошу!

Подумайте об этом. Если я, будучи христианским служителем, не способен на то, чтобы даже задать этот простой «золотой вопрос» о Евангелии, как я вообще смогу задать его о поддержке? Кроме того, есть ли у меня на это право? Судя по тому, что вы изо всех сил пытаетесь найти в себе мужество, чтобы лично попросить людей стать частью вашей команды поддержки, вы можете дать адекватную оценку тому, насколько искренне при личных вы встречах задаёте людям вопрос о том, хотят ли они поверить и принять Христа. Если вы сможете прорваться сквозь страх во время свидетельства, то полученный вами адреналин поможет вам легче решиться на то, чтобы смелее идти на встречу страхам в сборе поддержки. Если вы уже задавали «золотой вопрос» евангелизации довольно многим людям, то теперь вам задать вопрос о поддержке будет очень просто!

Примечание: Вы заметили, что существует прямая корреляция между количеством людей, которых вы *просите* о том, чтобы они приняли Христа в свою жизнь, и тем количеством, которые поступили так на самом деле? Чем больше вы просите, тем вероятнее то, что вы получите! Угадайте, что я хочу этим сказать? Такая же корреляция существует в случае с приглашением людей инвестировать в вас и вашу работу.

ВСЕ ИМЕЮТ ПРЕВОСХОДСТВО

Когда я останавливаюсь на дороге между штатами, обычно это происходит потому, что работники дорожного отдела в том месте как раз ремонтируют дорогу. Обычно я вижу картину, как пять или шесть человек стоят вокруг, опираясь на свои лопаты и разговаривая, в то время, как лишь один из них копает. Затем они меняются местами, и теперь следующий по очереди парень начинает работать отведённое ему какое-то время,

пока другие продолжают свою болтовню. У меня создается впечатление, что они перекидываются шуточками и делятся спортивными историями, а не обсуждают инженерные решения для своего ремонтного проекта. Может, я действительно чего-то не понимаю, и эти парни действительно считают себя «профессионалами», выполняя свою работу с высокой долей превосходства.

Также мне приходилось наблюдать за несколькими парнями из подразделения «морских котиков» армии США. У них может быть такое же семейное воспитание или образование, что и у строительных работников, или же они могут не иметь его вовсе, но «котики» ведут себя *совершенно* иначе. Они требуют от себя и окружающих невероятный профессионализм и высшее превосходство. Поскольку я занимаюсь оценкой своей собственной жизни и жизни других христианских служителей, с которыми мне довелось работать на протяжении многих лет, я должен задать этот вопрос: «Наша работа и наше усердие подобны тому, как трудятся парни из отдела ремонта дорог, или как «морские котики?»

Установили ли мы для себя планку супер высоко, чтобы в будущем мы смогли принести наибольшую славу Богу, быть лучшим свидетельством этому миру и полностью посвятить себя достижению наших целей? Имеем ли мы полную готовность делать *всё* необходимое для выполнения задачи, которую поставил нам Господь? Или мы просто занимаемся тем, что отмечаем отработанные нами часы? Если мы понимаем, что мы дети Царя, генералы в Божьей армии и обучаемся духовной битве, мы должны думать, говорить и поступать так же! Почему? Во всём, что бы мы ни делали и везде, куда бы мы ни пошли, – мы представляем Иисуса, свою семью, наше служение и самих себя. Пастор Билл Гибельс в своей книге «Честный перед Богом?» делится: «Христианские работники должны олицетворять собою характерные качества, такие как самодисциплина, настойчивость и инициативность. Они должны быть мотивированными, оперативными, организованными и трудолюбивыми. Их усилия должны быть направлены на работу самого высокого качества».

Автор Роберт Льюис обращался к группе христианских лидеров, говоря: «Почему мы должны позволить миру превзойти нас в *чём угодно*?» Группа была серьёзно озадачена. Что он имел ввиду, сказав это? Начав рассуждать над его словами, мы говорили о том, что, безусловно, мир постоянно собирается превзойти нас по качеству своих материалов, используемыми технологиями и программами. У них есть деньги и опыт, а нам их часто не хватает. Правильно? Льюис бросил вызов нашему мышлению и помог нам понять то, что верующие должны обладать гораздо более высоким уровнем, чем светские корпорации, и мы не должны иметь никаких оправданий касательно неполноценности или компромиссов в том, что мы создаём и представляем всему миру. Ого, мне реально нужно менять своё мышление!

РАССКАЖИТЕ МНЕ О ВАШЕЙ РАБОЧЕЙ ЭТИКЕ

Это стремление к совершенству будет мотивировать нас каждое утро рано вставать и жертвовать своё самое лучшее время и энергию на то, чтобы «что бы вы ни делали, делайте от всего сердца, как если бы вы делали это для Господа, а не для людей» (Колоссянам 3:23). Иногда окружающим нас людям кажется, что у христианских работников плохая репутация, и многие из них на самом деле считают нас ленивыми. Почему у них создалось такое впечатление? Увы, именно мы те работники, которые находятся на поддержке, можем способствовать формированию этой концепции. Мы склонны считать себя «независимыми подрядчиками» — устанавливать свои собственные

цели, писать себе повестку дня и придумывать график, имея при этом весьма незначительную подотчётность. Я, конечно же, вовсе не выступаю за то, чтобы мы стали неутомимыми трудоголиками, но не должны ли мы в своём служении работать не меньше, чем те люди, которые трудятся по восемь-, десять-, двенадцать рабочих часов, чтобы им заработать достаточно денег и иметь возможность отправить нам обещанные 100 или 200 долларов в месяц, освободив нас для служения?

Если те, кто вас поддерживает, смогли бы увидеть реальное количество часов в день, которые вы выделяете служению, как бы они чувствовали себя, исходя из того, что они инвестируют в вас? Придётся ли им задаться вопросом о том, честно ли вы работаете, или просто являетесь потребителями их пожертвований и щедрости? Никогда не давайте им даже малейшего повода усомнится в том, что вы достойны своей заработной платы. Хорошим преимуществом для вашей репутации стало бы то, если вы смогли бы показать нескольким своим бизнесменам-донорам ваши основные цели, планы и расписание, а затем попросить их честно признаться вам в том, что они *действительно* думают о вашей рабочей этике. Вполне может быть, что это будет не очень приятно услышать!

РАЗГОВОР, НАПОЛНЕННЫЙ ЖАЛОБАМИ, МОЖЕТ БЫТЬ «ТОКСИЧНЫМ»

К сожалению, некоторые христианские служения «заражены» людьми, которые постоянно на что-то жалуются: на то, какие высокие теперь цены, что им постоянно чего-то *недостаёт,* или на то, насколько они *ограничены* в бюджете. Они тонут в океане недопонимания, сами этого не осознавая. Этот «жалкий разговор» обычно выражается в следующих формах:

• *Саркастические анекдоты —* «В следующий раз, когда мой муж поведёт меня на ужин, это, вероятнее всего, окажется чей-то брачный пир! Или даже, может быть, празднование Пасхи Агнца на небесах».

• *Намёки*— «Мы надеемся, что сможем, наконец, починить наш кондиционер, когда наша поддержка хоть немного возрастёт».

• *Сравнение*— «Конечно, было бы неплохо отправить наших детей в христианскую школу, подобную той, в которую Ньютоны послали своих».

Я всегда съёживаюсь, когда слышу в ответ на свои комплименты объяснения, обусловленные желанием уйти от ответственности. Они будто чувствуют, что вынуждены непременно сообщить мне, что их новое пальто на самом деле было куплено на распродаже, свою новую камеру они приобрели с возврата налогов, и их отпуск был оплачен уценённым купоном, на поиск которого они потратили множество часов, сидя в интернете. Вместо того чтобы рационально использовать свой информационный бюллетень служения с целью представить видение своей работы в жизни других людей, они манипулируют сочувствием своих спонсоров, превращая жалобные рассказы в «молитвенные просьбы». Обычно они выглядят примерно так: «Молитесь, чтобы Бог обеспечил потребность наших детей полечить зубы у стоматолога». «Молитесь чтобы кто-то дал нам компьютер». «Молитесь, чтобы средства поступили нам к 1 декабря».

Большинство людей хотят произвести на других впечатление тем, как *много* денег они тратят на различные вещи, но иногда христианские служители умудряются хвастаться тем, как *мало* они платят! Ниже предлагаю вашему вниманию пример разговора между служителями на собрании по вопросам служения:

Сотрудник № 1: «У тебя хорошая рубашка».

Сотрудник № 2: «Да, я купил её на распродаже в Wal-Mart всего за 9,95 долларов».

Сотрудник № 1: «Это ещё ничего. Вот я купил свою в Goodwill всего за 3,00 доллара!»

Сотрудник № 3 «Какие же вы расточительные, нечестивые и ленивые! Я, чтоб вы знали, нашёл свою в мусорном контейнере за нашим домом!»

Это «нищенское» отношение к жизни лишает нас достоинства нашего положения служителя и выставляет нас попрошайками в глазах потенциальных спонсоров. Вместо того чтобы выходить и предлагать другим возможность инвестировать в наше служение, мы пытаемся всё рационализировать, обвиняя сложившиеся обстоятельства в своей жизни, и в итоге оказываемся «в минусах». Обычно это происходит в то время, когда в ход идут кредитные карточки, и мы начинаем жить за счёт одолженных средств. Другие токсичные последствия «жалующейся беседы» могут включать в себя следующее:

ОТРАВЛЕННАЯ МОРАЛЬ СЛУЖЕНИЯ

Когда люди больше озабочены ***своими*** деньгами, ***своими*** потребностями, ***своими*** трудностями они постепенно упускают из виду своё настоящее видение. И если мы (или наши семьи) стали больше сосредоточены на вырезании купонов и экономии каждой копейки, чем на том, чтобы завоёвывать мир для Христа, мы сошли с верного пути!

ИСКАЖЁННЫЙ ВЗГЛЯД НА ДУХОВНОСТЬ

«Богословие нищеты» – это причина, по которой некоторые христианские работники по-прежнему ездят на сломанном, двадцатилетнем фургоне и даже хвастаются этим! «Жалующиеся разговоры» – это странный штамм болезни, называемый «самоправедность».

ВЯЛЫЙ НАБОР ПЕРСОНАЛА

Самый быстрый способ оттолкнуть потенциальных кандидатов, стремящихся присоединится к вашему штату сотрудников – это предоставить им небольшую, но смертельную дозу наших «жалующихся разговоров». Люди в действительности хотят присоединиться к команде, которая будет сильной в духовном, социальном, эмоциональном и, конечно же, финансовом плане.

То, как вы себя воспринимаете, в конечном счёте определит уровень вашего успеха в сборе поддержке. Если в глубине души мы верим в то, что сбор поддержки является формой попрошайничества, мы будем смотреть на себя как на нищих. Наше отношение и самооценка, на самом деле, понятны всем окружающим. Неудивительно, что они начинают нас воспринимать как нищих. Это мы научили их! Если потенциальные спонсоры не видят, что вы много работаете, выкладываясь на все 100%, или в разговорах с вами постоянно слышат одни жалобы, или же им кажется, что вы больше сосредоточены на своих потребностях, чем на реализации видения, они не захотят инвестировать в вас! И напротив, если, они увидят, что вы, мужчина или женщина, действительно полностью посвятившие себя служению Богу, готовые к тому, чтобы совершить любую жертву с целью исполнить Великое Поручение, они захотят соответствовать вашим ожиданиям и жертвовать в вашу команду значительные суммы. Если они почувствуют, что вы рассматриваете поддержку не как принудительно бремя, а как почётную привилегию, они тоже станут жертвовать, руководствуясь «желанием», а не из-за «обязаловки».

Я знаю, жизнь за счёт поддержки бывает наполненной стрессами и давлением, но самое важное ваше решение заключается в том, чтобы установить себе здоровый бюджет и

собрать не менее 100% и затем избавиться от *всех* разговоров, наполненных любыми жалобами. Мы с вами обсуждали то, как наши спонсоры могут воспринимать нас. Теперь давайте рассмотрим то, как Бог желает, чтобы мы смотрели на них!

ТРАНСПЛАНТАЦИЯ

<u>Сокровища</u>

Мать Терезу часто спрашивали о том, что, по её мнению, является величайшим источником страданий. Её ответ был: одиночество. И она была абсолютно права. Даже существуя рядом с миллионами людей, мы всё равно живём в одиноком мире. Вы можете войти в чей-то офис, который, на первый взгляд, покажется вам наполненным успешными и счастливыми людьми, но, скорее всего, все они являются очень одинокими. Многие из них хотели бы иметь глубокие личные отношения с человеком, обладающим реальным смыслом и перспективой в своей жизни, и у которого было бы видение и жгучее желание начать делать какое-то дело с ними заодно.

Хотите верьте, хотите нет, но многие из ваших спонсоров в действительности завидуют вам. Возможно, в какой-то момент они поняли, что создание и продажа миллиарда виджетов так и не дали им такого необходимого пинка в их жизни, которого они всё время ожидали. Успех не всегда эквивалентен значимости. Их активы могут быть даже в сто раз больше ваших, и всё же они могут с сожалением смотреть на прожитую жизнь, тайно желая лично обладать духовным стремлением, ревностью и чувством вечной цели.

Никогда не смотрите на себя как на кого-то низшего или менее значащего, чем те люди, с которыми вы встречаетесь. Просто потому, что они на самом деле могут иметь высокий статус или большую силу в глазах всего мира, но это ещё ничего не значит. Вы больше не будете чувствовать себя таким запуганным и неловким во время любой из ваших встреч, если вы раз и навсегда решите смотреть на них как на хороших друзей, товарищей по команде и партнёров по служению. Примите в своём сердце решение, что отныне этот процесс для вас будет не просто сбором средств к существованию, а в первую очередь поиском новых друзей! Это служение отношений. Это и есть то, о чём Бетти Барнетт так эффективно доносит в своей книге «Сбор средств», рассказывающей о сборе поддержки. Эта великая истина порождает в моей голове следующие четыре мысли:

1) ВОВЛЕЧЕНИЕ ДРУГИХ В ИСПОЛНЕНИЕ БОЛЬШОГО ПОРУЧЕНИЯ

Это настоящая привилегия, которой Бог хочет наградить каждого верующего. Если вы не *<u>пригласите</u>* их, то им могут так никогда и не предложить принять участие в этом. Раньше мы говорили о том, что Павел рассматривал себя в качестве того, кто содействует перемещению наших сокровищ, прося других жертвовать вовсе не потому, что ему это нужно, а по той причине, что их дар «будет служить к вашему же благу» на небесах (Филиппийцам 4:17). Мы с вами просим других отдавать свои средства на служение ради них же самих, а не ради нас! Слава Богу, у меня есть все 100% моего бюджета. Итак, почему же я и дальше продолжаю назначать встречи по поводу поддержки? Потому что я не хочу у кого-либо забирать шанс жертвовать и прекрасную возможность таким образом принять участие в создании повсюду Его церквей. Если ваши спонсоры являются истинными детьми Божьими, тогда у них уже создана небесная учётная запись, и она является открытой и активной. Теперь мы с вами просто помогаем им увеличивать её стоимость на всю вечность! На самом деле, если я знаю кого-то, и я до сих пор никогда не

приглашал этих людей поучаствовать в прекрасном вечном инвестиционном проекте — я чувствую себя виноватым перед ними. И я не буду их настоящим другом, если не сделаю этого в ближайшее время.

«Мы должны смотреть на сбор поддержки как на награду, удерживая которую от потенциальных партнёров, мы причиняем им большой вред».

Эндрю Найт, тренер по сбору поддержки для обучения в Campus Outreach

В Матфея 6:20 Иисус повелел нам «Копите лучше себе сокровища на небесах». Каждый из нас на самом деле имеет *два* банковских счёта — земной и небесный. Наша работа заключается в том, чтобы быть личным инвестиционным банкиром, показывающим потенциальному клиенту преимущества перевода большей части их с трудом заработанных доходов из своего земного банка в небесный. В действительности на земле они могут даже не поблагодарить вас за ваши постоянные телефонные звонки, встречи или за тот смелый и рискованный шаг, на который вы решились для того, чтобы лично просить их о посвящении вашему служению. Но я верю, что *однажды* они будут *вечно* благодарны вам за то, что вы не сдавались по отношению к ним.

Это просто мои размышления, но вполне может быть, что на небесах частью вашей радости и награды также станут другие верующие, которые будут искать вас, чтобы поблагодарить, поскольку вы были единственными, кто на земле встретился с ними и попросил их инвестировать в Божье дело! Если это так, то они могут, указывая на свой небесный банк, сказать: «На земле я был таким глупым и недальновидным! Вечное сокровище, которое я имею здесь на небесах, могло бы быть гораздо меньшим, если бы вы в тот день не рискнули прийти ко мне и предложить жертвовать. Спасибо, большое вам спасибо!»

2) ЛЮДИ НЕ ЖЕРТВУЮТ НА ПОТРЕБНОСТИ, ОНИ ВКЛАДЫВАЮТСЯ В МЕЧТУ

Единственное, с чем вы сталкиваетесь, вероятнее всего, не является видением и стратегией служения. Итак, во время ваших встреч старайтесь не вытаскивать из папок списки, включающие в себя все пункты вашего бюджета. Покажите им своё видение. Разве вы не будете удивлены, если, выложив свой бюджет, вы услышите в ответ: «Представляете, так совпало, что мой бюджет сейчас также находится при мне!», – и теперь вы начинаете сравнивать свои цифры! Тот, кто имеет более высокий доход, является тем, кто должен поддерживать менее имущего. Этот сценарий, в лучшем случае, мог бы стать классическим примером горизонтального мышления и формой христианского социализма в худшем!

На самом деле это и есть причина, по которой вам придётся потерпеть неудачу в том случае, если вы начнёте в красках описывать тем, кто вас поддерживает, весь свой финансовый кризис. Один раз они и впрямь могут положительно отреагировать на вашу просьбу, будучи тронуты вашими словами вроде «Мы пойдём на дно, если вы нам не поможете!», но не более того. Если вы *когда-либо* снова намекнёте им на срочно требующуюся вам помощь в очередной чрезвычайной ситуации, они сделают вывод о том, что вы либо должны научиться лучше распоряжаться своими финансами, или же вам нужно, наконец, встать с дивана и пойти собирать себе поддержку! Относительно себя я могу сказать, что любой вид срочной «нужды», который может у меня возникнуть, я сначала приношу к Богу и при необходимости с молитвой подхожу к своим спонсорам, которые достаточно хорошо меня знают для того, чтобы «выручить» меня в тот момент, когда я остро в этом нуждаюсь.

Ваши спонсоры действительно заинтересованы в вашем служении, но подсознательно в первую очередь они жертвуют вам. Люди дают людям, основываясь на какой-то причине. По мере того, как сильно вы стремитесь скорее приступить к своему служению, будьте осторожны, чтобы не переусердствовать в его представлении спонсорам. Вы можете иметь неосторожность потратить значительное количество времени, останавливаясь на каждом из мельчайших аспектов относительно ваших целей и стратегий. Не мучайте своих спонсоров! Они выделят вам лишь *некоторое* время, чтобы выслушать о том, что вы делаете, но суть заключается в том, что большинство из них дают именно из-за *вас*. Они ценят ваше посвящение тому, чтобы приводить бездомных людей к Господу, но почти все, кто присоединится к вашей команде, всё равно будут состоять в ней из-за вас, даже если вы вместо этого вдруг выберете тюремное служение или заботу о сиротах.

Пока ваше дело является библейским, а другие могут реально видеть проделанную вами работу и то, как меняется жизнь других людей, вы стоите на достаточно надёжном основании. Будьте готовыми углубиться в подробности, если во время вашей встречи у кого-то вдруг возникнут некоторые уточняющие вопросы по поводу поддержки, но в остальном презентации вашего служения должны быть вполне доступными, мощными, графически удобными, сконцентрированными на конечной цели – влияние и изменения в жизни других людей.

3) СТАНЬТЕ «БРОКЕРОМ БЛАГОСЛОВЕНИЙ»

Многие христианские служители тратят чрезмерное количество своего времени и энергии, пытаясь как можно сильнее сократить личные расходы и расходы на служения. Следовательно, $100 может показаться *вам* огромной суммой денег. Я очень вас прошу: не демонстрируйте другим то, что *вы* делаете, или сколько *вы* тратите! У большинства христианских служителей есть своего рода «менталитет нищеты», который существенно отличается от способа мышления и отношения к вещам обычного американца. $100 – это сумма, которую прошлым вечером их семья с лёгкостью потратила в кино. Или это то, что они просто потратили на заправку своего внедорожника, оплатили месяц пользование кабельным или сдали сумму сбора за гольф. Большинство людей, с которыми вы встретитесь, не будут *считать* себя богатыми людьми, но, если вы сравните их с доходами людей по всему миру, окажется, что они, на самом деле, очень богаты.

Для тех, кто собирают поддержку в Штатах, ниже приведённые данные статистики должна быть очень ободряющими. Жертвенный фонд США представляет ежегодный отчёт о том, сколько американцев жертвует свои средства каждый год. В настоящее время эта сумма составляет более 300 миллиардов долларов, и, учитывая тенденцию к её росту, в ближайшие годы она приблизится к 400 миллиардам долларов. Из тех сотен миллиардов, которые жертвуются ежегодно, большая их часть (более 33%) поступает на счета различных христианских организаций и их служений, это значительно превышает количество пожертвований на образование, здравоохранение и другие области.

Другими словами, есть множество сокровищ, претендующих на трансплантацию в небесный банк! Мы самая богатая, самая щедрая нация на протяжении всей истории. Мы, американцы, посвящаем львиную долю нашей благотворительности религиозным организациям. Это означает, что до этого никогда не было столь благоприятного времени или такого идеально подходящего места для привлечения финансовой поддержки, чем прямо сейчас и прямо здесь. Когда я начинаю представлять себе всю реальную широту этой неудобной маленькой правды, это делает все мои оправдания на тему «*почему* я не могу собрать полную поддержку» жалкими и беспочвенными.

Один из основных библейских принципов гласит: мы были «благословлены, чтобы быть благословением». Если и есть какая-то особенно благословенная нация, то это именно наша нация. Бог излил на нас богатство, имея для этого особую причину, и она заключается не в том, чтобы мы копили его для себя, но чтобы мы смогли передать его потерянному и нуждающемуся миру. Идя к разным людям, живущим здесь, в Штатах, с просьбой о пожертвовании, вы всего лишь помогаете облегчить им выполнение библейского мандата в том, чтобы передать другим их благословения. Вы просто посланники, посредники; или, как называет себя один из тех, кто собирает поддержку, «брокер благословений».

4) НЕ ЗАБЫВАЙТЕ О ЖЁНАХ

В своём типично мужском, ориентированном на цель, односторонним разуме в течении двадцати пяти с лишним лет я относился к сбору средств так, как если бы только два человека имели к этому прямое отношение – это я и тот, кого я прошу о поддержке. Как глупо и необдуманно с моей стороны было то, что при этом я полностью пренебрегал жёнами служителей!

Очень часто бывает, что в семье жена более духовна, чем муж, и имеет более восприимчивое сердце к Богу, и поэтому более расположена к вам и вашей работе, чем её муж. Независимо от уровня духовного роста каждого из супругов, обычно муж, по крайней мере, советуется со своей женой относительно распоряжения семейным бюджетом (или даже полностью передает ей право принимать все решения самостоятельно). Она может быть очень хорошим «секретарём по сокровищам» в своей семье, и на самом деле это может быть её привилегией отвечать «да» или «нет» каждому запросу на финансирование. Кроме того, она может иметь гораздо больше друзей, чем её муж. Но вы можете захотеть уточнить *действительно* ли я полагаю, что, как только я отправлю электронное письмо мужу, он немедленно распечатает его и отправится к себе домой с тем, чтобы показать его свей жене и семье? Конечно же, нет!

Я знаю, что во время своего личного сбора средств вы также будете встречаться и с несемейными людьми, но большинство людей, с которыми вы встречаетесь, вероятнее всего, будут иметь работу, зарплату и супруга или супругу. Вот некоторые изменения, которые мы с женой позже внесли в нашу стратегию сбора для того, чтобы окончательно убедиться в том, что мы обоих мужа *и* жену полностью вовлекаем в партнёрство с нами:

• Кэрол напрямую связывается с женой каждого нашего спонсора и заполняет информационный лист о их семье с тем, чтобы «нам ближе познакомиться». Она помещает их имена и телефоны в нашу записную книжку с контактной информацией, именами их детей, молитвенными нуждами и т. д., поэтому мы всегда можем поздравить их с днём рождения или юбилеем, а также молиться о них.

• Мы также отправляем электронную рассылку и на электронную почту жены.

• Кэрол иногда звонит жёнам или пишет им сообщения для того, чтобы узнать их личные молитвенные нужды.

• Наряду со мной в то время, когда я занимаюсь отправкой сообщений или небольших подарков мужьям, она то же самое делает и для их жён.

• Каждый месяц мы с Кэрол выделяем особенное время для молитвы о наших спонсорах. Затем мы сообщаем им, что мы молились о них.

• Когда у наших спонсоров рождается ребёнок, Кэрол вышивает имя новорожденного на детской одежде и отправляет её матери.

• Она использует различные социальные сети для общения с жёнами, чтобы мы могли быть частью их семьи и их жизни.

• Для жён с маленькими детьми Кэрол посылает образовательные ресурсы, чтобы помочь им формировать мировоззрение их ребёнка.

Не смотря на то женаты вы или нет, наш список может не совсем вам подойти. Поразмыслите вместе с вашей супругой и/или другими людьми, состоящими в вашем коллективе, и придумайте какие-то свои весёлые и творческие способы убедиться в том, что вы действительно в одинаковой мере достигаете мужей и жён. Помните: «Ведь где ваше богатство, там будет и ваше сердце» (Лк. 12:34). Вы уже сейчас переправляете часть своего земного сокровища в небесный банк. Бог использует это, чтобы открыть вам и вашему служению Своё сердце. Если затем вы в молитве и с любовью достигаете сердца мужа (и особенно жены), возможно вы приобретете себе пожизненного спонсора.

Просто знайте, что ваше отношение к спонсорам может содействовать вашему созиданию или же наоборот сломать вас. Воспринимайте своих спонсоров как ценных товарищей в вашей команде и своих хороших друзей. Мне нравится то, как Campus Crusade for Christ и другие миссии обращаются к своим спонсорам, называя их «партнёрами по служению». Это идеальное выражение для того, чтобы описать этих драгоценных людей. Вы можете называть их донорами, спонсорами или даятелями, но никогда не относитесь к ним просто как к банкомату, с которого вы каждый месяц снимаете деньги, ожидая, что они будут выдавать их по команде. Такого рода отношение «дай мне, дай мне» — это верный рецепт грядущей катастрофы. Помните, что они ваши *партнёры* по служению. Поэтому относитесь к ним с заботой!

<u>Сбор</u>

ЦЕЛЕВЫХ СРЕДСТВ

Иисус говорил на тему денег чаще, чем Он учил на любую другую тему. Даже больше, чем о небе. И больше, чем об аде. Этот факт подтверждает не только то, что две трети всех сказанных Им притч относится к теме обращения с деньгами, но и финансовая тема в целом обсуждаются в Библии более чем 2300 раз. Наше отношение к деньгам и то, как мы рассматриваем свой бюджет, является одним из главных барометров нашей духовной жизни. Время и деньги — это два самых больших человеческих ресурса, которые Господь предоставляет нам на время нашего короткого пребывания на земле. Если бы кто-то мог взглянуть на *<u>ваше</u>* расписание и список *<u>ваших</u>* расходов, чтобы, исходя из этого, он понял о ваших приоритетах?

Покупаете ли вы продукты или ищете себе новый автомобиль, планируете поездку, покупаете ноутбук или покупаете новые джинсы, какой вопрос множество раз в день вы задаёте себе при этом?

«Сколько это стоит?»

Вы уже устали от того, что этот вопрос постоянно доминирует над другим даже совсем незначительным событием в вашей жизни? Это та форма рабства, которую я убеждён, Бог никогда не планировал для нас. Нет, я вовсе не проповедую Евангелие «богатство= благословение от Бога». Но другая крайность — это «духовная нищета», когда считается, что более благочестиво водить 20-летний автомобиль с пробегом более 300 000 миль, чем быть владельцем последней модели Хонды. Давайте найдём действительно сбалансированный и библейский способ жить и служить Богу.

ЧТО ТЯНЕТ ВАШ ПАРАВОЗ?

Деньги сами по себе не могут быть хорошими или плохими. Они нейтральны, но у них, согласно Скотту Мортону, есть «врождённая сила привлекать или обманывать». Любовь к ним может стать корнем всех видов зла на земле, но они также могут быть использованы во славу Бога и на распространение Его Царства. Я думаю, что Бог хочет от нас, чтобы мы сделали три вещи:

• освободились от рабства денег;

• не были связанны *<u>никакими</u>* временными ограничениями;

• смотрели на деньги просто, как на инструмент для достижения Его целей.

За эти годы США неоднократно были втянуты в различные войны. Я почти могу себе представить, как секретарь обороны нашей страны объявляет сбор нашим главным генералам для того, чтобы разработать новую стратегию борьбы. И я не могу себе вообразить, чтобы кто-то из наших военачальников стал вдруг жаловаться: «Эти самолёты слишком дороги. Миллион баксов за штуку! Может, есть более дешевые бренды, которые мы могли бы закупить у нашего местного оптового торговца?»

Их цель — не экономить деньги, а выиграть войну *любой* ценой. Кажется очевидным то, что они готовы потратить *всё*, что только может понадобится, чтобы добиться своей победы. Но мы с вами вовлечены в гораздо более важное сражение, чем те сражения, в которые когда-либо была вовлечена любая страна мира. Как отважные солдаты Христа Иисуса, мы приняли на себя последствия величайшего конфликта всех веков, стали участниками войны между Богом и сатаной, вечной борьбы за души каждого мужчины и женщины на земле. Эта невидимая, закулисная духовная война имеет значительно большие последствия, чем любая из человеческих войн.

А как насчёт вас? Вовлечены ли вы *полностью* в эту борьбу и стремглав бежите к самим крайним линиям фронта, чтобы самоотверженно сражаться с врагом? Является ли вашей целью делать всё, что понадобиться, и тратить для этого любые средства, чтобы в конечном итоге выиграть эту войну? Ваше вступление в ряды Его армии должно означать для вас то, что Иисус Христос отныне является вашим командиром, и теперь главный девиз вашей жизни - «делаем учениками все народы». Иными словами, наше видение, а *не* бюджет тянет наш поезд, и давайте будем доверять Богу в том, что Он даст всё необходимое для этого.

Когда Билл Брайт, основатель Campus Crusade для Христа, был ещё жив, он ежегодно собирал своих лидеров со стран всего мира. Каждый из них предлагал план стратегии своего служения на предстоящий год, чтобы вся команда могла его обсудить, дать ему свою оценку и вместе молиться над этими планами. Единственное, что никому не разрешалось делать – это упоминать о деньгах или расходах до того, пока не закончатся все презентации. *Затем* они писали цены рядом с каждой частью их общего плана, суммировали весь его бюджет, молились, а затем уже говорили: «Для того чтобы нам исполнить то, что мы считаем, Бог хочет через нас сделать в следующем году, нам нужно выйти и собрать 289 миллионов долларов. Вперёд!» Теперь можете ли вы понять, почему сотни людей за эти годы выдали многомиллионные пожертвования доктору Брайту на его служение? Эти спонсоры никогда не ощущали, чтобы бюджеты тянули его поезд. Только видение!

Если люди, с которыми вы встречаетесь, будут понимать, что масштаб вашего видения ограничивается тем, чтобы просто собрать *свою* поддержку, вам будет не так уж просто набрать себе команду. Если где-то в глубине души они почувствуют, что цель набрать 100% финансирования в вашем мышлении доминирует над желанием исполнять видение вашего служения, то они не захотят инвестировать в вас. Но, если они чувствуют, что вы собираете полный бюджет, чтобы иметь возможность выполнить более масштабное видение, они будут с радостью заскакивать в вашу команду! Проверьте своё сердце. Является ли для вас возможность дойти до того, чтобы собрать 100% поддержки просто средством для достижения более важной цели, или это и есть ваша основная цель?

СПАСЕНИЕ ДУШ ИЛИ СПАСЕНИЕ ДЕНЕГ

Как известно, христианские работники более часто бывают сосредоточены на покорении кротовых норок вместо настоящих гор, не так ли? Мы, бывает, испытываем неловкость, думая, что нам непременно нужно стараться как-то *сэкономить* Божьи деньги и тратим чрезмерное количество времени и энергии, вырезая купоны, экономя каждую копейку и не пропуская любую гаражную распродажу и экономный магазин, находящийся в пятидесяти милях вокруг! Я знаю многих верующих, которые, похоже, больше заинтересованы в спасении баксов, чем в истинном спасении душ. Они больше радуются, найдя выгодную сделку, чем о своём новом ученике!

Я не хочу, чтобы, дойдя до конца своей жизни и встретившись с Богом лицом к лицу, мне с гордостью пришлось бы сказать Ему только это: «Я сэкономил Тебе много денег, Господь!» Думаю, что Бог был бы крайне изумлён моими словами и сказал бы в ответ: «Сэкономил *Мне* деньги? Ты должно быть шутишь! Почему ты просто не сосредоточился на том, что Я тебе повелел? Мой небесный банк был полным. Почему ты потратил так много своего драгоценного и безвозвратного времени на земле для чего-то столь временного и пополняемого, как деньги?» Рик Уоррен говорит так: «Время важнее денег. Вы всегда можете получить больше денег, но ваше время точно фиксировано. Используйте деньги, чтобы сэкономить время».

Я знаю, что это трудно сразу понять, но существует нечто более важное, чем бережливость. Это *способность к созданию стратегии*! Жить, выполняя своё служение во славу Божью, более важно, чем любое тривиальное занятие, в которое мы можем вмешаться. Я думаю, что мы, мужчины, исключительно виновны в том, что подталкиваем своих жён и детей к этому бесконечному поиску и порочному кругу «пощипывания» денег, срезая углы, отчаянно пытаясь не соскользнуть на голых основаниях. Мы даже умудряемся одухотворять этот менталитет выживания, полагая, что так мы живём в стратегическом «военном образе жизни», когда на самом деле мы просто ослепили себя и полностью потеряли своё влияние на настоящую войну! Каково же решение этой ситуации? Нам необходимо оторвать свой взгляд от наших так называемых «потребностей», перевести его на Господа и собирать себе *полную* поддержку; не только для того, чтобы удовлетворить свой бюджет, но также для возможности достижения нашего видения!

«Деньги легко могут стать идолом для нас в том случае, если мы настолько будем сосредоточены на том, чтобы всё время экономить, что они займут место нашего Бога».

Алан Смит, наставник

Я полностью согласен с Донной Уилсон, когда она предупреждает нас о том, чтобы мы не «увлекались культурой материализма и потребительства». Я искренне уважаю тех верующих, которые намеренно живут скромнее, перенаправляя имеющиеся у них средства в Царство Небесное. Но в то время, как многие христианские служители *считают*, что они посвятили себя «военному образу жизни», на самом деле они имеют самый что ни есть обычный образ жизни. Я уверен, что вам приходилось наблюдать за тем, как некоторые люди или журналы делали сильный акцент на жизни в *простоте*, при этом иногда называя себя «минималистами». Я восхищаюсь ими за их попытку убрать излишества из своей жизни, но некоторые из них считают, что таким образом они служат Богу.

Я бы хотел попросить этих людей перейти на следующий уровень, перейти от временного к вечному и попытаться для себя определить истинный мотив своей простоты. Ниже вы можете увидеть некоторые отличия между теми, кто собирает поддержку, в своём мышлении придерживаясь образа жизни «в простоте», и теми, кто является приверженцем образа жизни «во время войны».

ТАБЛИЦА

СПОСОБ ЖИЗНИ В ПРОСТОТЕ

Их поезд толкает бюджет

Постоянный вопрос: «Сколько это стоит?»

Движущая сила—покрытие потребностей

Цель— потратить как можно МЕНЬШЕ?

Составить минимальный бюджет для сбора своей поддержки, чтобы не пришлось собирать много денег

Деньги ценят больше, чем своё время

Их маленькое видение привлекает маленькие деньги

Спонсоры дают им из жалости

Из-за нехватки финансов они постоянно чувствуют себя ограниченными в своих семьях и в служении

Относятся к сбору поддержки, как к необходимому злу

Заточены на человека

Вывод—Божьи ресурсы ограничены

ВОЕННЫЙ СТИЛЬ ЖИЗНИ

Видение толкает их поезд

Постоянный вопрос «Какова Божья воля?»

Движущая сила — желание расширить Божье Царство

Цель— потратить сколько нужно будет, чтобы выиграть битву

Составить максимальный бюджет для сбора финансов, чтобы насколько можно больше повысить продуктивность своей семьи и служения

Ценят время больше, чем деньги

Их большое видение привлекает большие деньги

Спонсоры восхищаются ими и хотят следовать их примеру

Они чувствуют свободу в своих семьях и служении, потому как у них есть обилие финансов

Относятся к сбору поддержки как к великолепной возможности

Заточены на Бога

Вывод—Божьи ресурсы неограниченны

То, как вы воспринимаете себя, относитесь к деньгам и поддержке определяет характер встреч, проводимых вами с потенциальными спонсорами. Вы становитесь попрошайкой или являетесь верующим, веря, что *Бог* финансирует ваше служение и удовлетворяет все ваши потребности? Если с самого начала вы будете верить в Его могущество и искать Его лица, Он обещает позаботиться о всех ваших потребностях «и все остальное вам тоже

будет дано» (Матфея 6:33). Однако многие христианские служители воспринимают это наоборот.

ОСОЗНАНИЕ ПАСТОРА

Чарли Лофтен жил и служил за счёт поддержки на протяжении восьми лет, прежде чем пойти в семинарию и пасторат. Теперь к его церкви и к нему самому со стороны разных служителей поступают просьбы о возможности их поддерживать. И становится вполне очевидным то, что взгляды на перспективу и отношение к ним приближаются к своему назначению. Он описывает два совершенно разных способа, с помощью которых вы можете пытаться пробудить в других желание присоединиться к вашей команде поддержки:

ЧЕРЕЗ ВИНУ И ДАВЛЕНИЕ.

Вы приходите к потенциальным спонсорам, приняв отчаянный, измученный и обескураженный вид. Вы говорите им о том, как сильно вам нужна их помощь, и какое великое множество работы вам ещё необходимо сделать. Вы рассказываете различные истории, которые подразумевают собой то, что вы в конец обнищали и едва выживаете. Вы *думаете*, что вы доносите до людей то, как благородно вы страдаете ради достижения цели и на какие «жертвы» вы идёте, на которые другие обычно не пойдут. На самом деле всё, что вы делаете— это давите на их чувство вины. Потенциальный спонсор думает про себя: «Эти бедные миссионеры так голодают и влазят в нескончаемые долги, я точно могу хоть что-то для них сделать».

Потенциал этой стратегии заключается в том, что обычно она достаточно эффективна. Люди действительно реагируют на чувство вины очень быстро. Но недостаток хоть и достаточно большой, но очень мелкий и краткосрочный мотиватор. Люди довольно быстро начинают возмущаться тем, что они совершили это из-за своего чувства вины. Они так же вынуждены жертвовать, пока вы отчаянно нуждаетесь. Если же они видят, что вы уже немного встали на ноги на своём финансовом пути, они могут с облегчением оставить вас. В действительности они не инвестируют в ваше служение, а просто помогают вам выжить.

ПРЕДСТАВЛЯЯ СВОЁ ВИДЕНИЕ

Почему вы делаете то, что делаете? Что Бог вложил в ваше сердце? Что именно вы надеетесь увидеть, как Господь делает в вас и через вас? Какое реальное влияние принесёт ваше служение в жизнь людей, которых вы хотите достигнуть, и, в конечном счёте, в общую картину проповеди о Христе всему миру? Если у вас есть ответы на все эти вопросы, вы можете коснуться сердца и разбудить воображение потенциального спонсора. Люди реагируют на видение. У них, безусловно, нет недостатка в средствах или в людях, которых *они могли бы* поддерживать в финансовом отношении. Однако то, чего им на самом деле не хватает — это ощущение того, что совершаемое ими дело действительно меняет мир. Можете ли вы предоставить им это? Это будет сложнее и займёт больше времени, но если вы сможете показать им то, что Бог делает через вас, и то, чем вы занимаетесь в своём служении, их личные (и финансовые!) инвестиции в вас будут постоянно расти.

Некоторые христианские служителя настолько парализованы страхом, что воспринимают сбор поддержки как гирю и цепь, прикреплённые к их лодыжкам. Они мечтают в глубине сердца: «Если б только у нас было больше денег, тогда мы действительно могли бы нести своё служение так, как нам это нужно, и надлежащим образом обеспечивать наши семьи».

Я *не* агитирую за дорогостоящее роскошное существование со всеми удобствами и комфортом для всего мира. Я просто пытаюсь помочь каждому христианскому служителю, каждому миссионеру, каждому человеку, который собирает поддержку, задать себе вопрос: «*Почему* я живу так, как я живу? Я пытаюсь сэкономить деньги, потому что мне не хочется опять идти, чтобы собрать себе больше средств, или я делаю это для достижения Божьих целей на земле?» Давайте всегда оставаться в сражении и не сходить с начатого пути. Стремитесь к тому, чтобы в своей жизни применить призыв Павла к юному Тимофею: «Никакой солдат не связывает себя житейскими делами, для него главное угодить своему командиру» (2 Тимофею 2:4).

Итак, какова же ваша роль в этой вечной, всемирной битве, в которой Бог ждёт от нас нашего участия? Видите ли вы себя в качестве лидера Божьей армии, стремящегося изо всех сил максимально собрать необходимое количество ресурсов, чтобы стать триумфальным победителем над сатаной и его уловками? То, *как* вы воспринимаете себя и свою роль в Божьем труде, определяет станете ли вы довольствоваться лишь тем, что живёте ограниченным, спокойным, «простым» образом жизни или захотите поднять свои глаза, расширить своё видение и перейти к всеобъемлющему, тотальному, «военному» образу жизни.

СКОЛЬКО НАМ НЕОБХОДИМО СОБРАТЬ?

Этот вопрос был задан Скотту Мортону во время одного из наших уроков. Его ответ был довольно коротким, но очень глубоким. «Собирайте столько, сколько вам необходимо средств, чтобы ваша семья и служение смогли быть максимально плодотворными». Максимальная точка плодотворности у всех будет разной. Для вас это может означать то, что вы решите отправить своих детей в частную школу, или совершите покупку качественного компьютера, или возьмёте неделю семейного отдыха для перезагрузки. Независимо от того, что это будет означать лично для каждого, мы не должны судить других по сделанному нами или ими выбору. Должны ли мы водить этот старый, поломанный автомобиль или быть владельцем совершенно нового внедорожника? Наверное, ни тот, ни другой автомобиль не может быть нашим, но пусть не наши ожидания или стандарты других, а Сам Бог поможет вам решить это.

Большинство организаций имеют некую установленную сумму или, по крайней мере, оговорённый диапазон финансов, необходимых для качественной работы их персонала. Обычно тут существует определённая степень гибкости. Это даёт вам свободу для сбора средств на расходы служения, поездки, рождения детей, в коррекции стоимости проживания и размер пенсии. Некоторые организации даже допускают возможность авансовых платежей за дом, на будущие фонды по образованию или расходы на усыновление. Когда вы станете заполнять список расходов для определения своего бюджета, не начинайте с написания цифры, пытаясь затем совершить невозможное и втиснуть в неё все свои расходы. Вместо этого, возьмите в качестве примера подход Билла Брайта и с молитвой напишите то, что вам нужно, чтобы плодотворность *вашей* семьи и служения была максимально возможной. Затем прикрепите ценники к каждому пункту, суммируйте их, и это станет вашим «святым числом», это и есть те 100%, за которые вы будете молиться и собирать, пока не получите хотя бы эту сумму.

Мы должны развивать в себе новое мышление, благодаря которому наша собственность и деньги станут для нас просто инструментами, восхваляющими Бога и стратегически расширяющими Его Царство. Переходите от простого образа жизни к «военному», чтобы

вы могли собрать средств столько, сколько будет необходимо для вашей победы в этой битве. Оставьте позади свои бюджетные дни и примите будущее, основанное на видении!

Сила

ПРОСЬБЫ

Изменить парадигмы довольно сложно. После того как в ваш разум была прочно врезана нездоровая философия поддержки, её нельзя будет так просто взять и заменить. Тут может помочь только кувалда. Значит, пришло время достать её! В конце этой главы мы попросим вас принять для себя окончательное, одноразовое обязательство планировать свою стратегию поддержки так, чтобы она была полностью сконцентрированной вокруг одной центральной темы: вы сосредоточитесь на том, чтобы:

ЛИЧНО ПРОСИТЬ ТЕХ, КТО МОЖЕТ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К ВАШЕЙ КОМАНДЕ, ВНОСЯ ЕЖЕМЕСЯЧНУЮ ПОДДЕРЖКУ, И ЖДАТЬ ИХ ОТВЕТА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВСТУПИТЬ В БРАК

Прежде чем мы начнём, давайте проведём небольшой опрос. На самом деле он предназначен для обручённых девушек или уже замужних женщин, но я думаю, что это понравится всем. Женщины, постарайтесь вспомнить то, *как* ваш муж/жених сделал вам предложение (в вашей культуре, я предполагаю, что именно мужчина делает предложение). Для мужчин существует несколько различных сценариев, которые они могут использовать, чтобы предложить женщине стать его женой. Перечитывая все эти примеры сценариев, пожалуйста, вспомните тот, который он решил использовать в вашем случае:

Факс — возможно, вы вышли замуж в 80-х, и ваш муж захотел произвести на вас впечатление, используя новейшие технологии, и отправил своё предложение вам по факсу, возможно, даже прикрепив к нему «титульный лист», полный сердечек.

Письмо — может быть, ваш будущий муж был английским майором и хотел сделать предложение, написав его в страстной прозе, и отправил вам это письмо, конечно же, сбрызнув его своим одеколоном.

E-mail — может быть, вы обручились в 90-х, и ваш партнёр подумал, что он непременно удивит вас своим новым ноутбуком, если отправит вам предложение по электронной почте, добавив в конце несколько жёлтых, подпрыгивающих смайликов... чтобы уж точно завершить сделку!

Телефон — может быть, ваш супруг был очень занят и не смог найти время на личную встречу, поэтому он позвонил и мило уговорил вас вступать с ним в брак, шепча ласковые слова любви. Может быть, он хотел опробовать недавно загруженное приложение «предложение брака» на своём смартфоне.

Сообщение — может быть, ваш возлюбленный просто овладел искусством вождения и текстовых сообщений в одно и то же время и прислал вам: «Хочешь стать моей женой? Выйдешь за меня?» Или вы подумали о том, что было бы здорово написать в вашем профиле романтическое предложение, чтобы все ваши друзья, увидя его, подумали: «О, как мило!»

Итак, какой из этих пяти способов выбрал ваш муж или жених? Ой! Подождите минутку, я забыл ещё один. Извините.

Лично — я знаю, что это уже несколько устарело, но, возможно, ваш муж немного старомодный человек, который захотел лично сделать вам предложение. Я, конечно, в этом сомневаюсь, но я захотел написать этот вариант на всякий случай!

Ладно, дамы, как это было у вас? *Конечно*, это был последний вариант! На самом деле, если ваш муж выбрал какой-либо другой метод, вы, вероятнее всего, сказали бы ему категорическое: «Нет!»

Женщины любят описывать другим то, как им сделали предложение: как их жених спланировал вечер тет-а-тет. В нужный момент он с любовью посмотрел в её глаза, задал свой тщательно продуманный вопрос и затем замолчал, ожидая ответа. Если бы *те* же парни применяли бы *те* же методы и в сборе поддержки, у них был бы целый стадион христианских работников, с радостью предлагающих 100% поддержки!

Будь-то предложение о браке, необходимость успокоить бунтующего подростка или возможность делиться Евангелием, если для вас это на самом деле важно, то вы будете искать личной встречи. Когда мы выбираем наиболее личный подход к людям, это даёт им понять две важные вещи: 1) *Вы* очень важны для меня и 2) То, что я вам *скажу*, действительно очень важно.

Собирая поддержку, мы можем искать другие, более быстрые и простые способы. Но если мы будем так поступать, это будет означать только одно: человек, которого мы якобы просим стать партнёром в нашем служении, на самом деле не важен для нас. Во-вторых, то, что мы ему говорим, не имеет большой ценности. Почему мы выбираем более лёгкие пути, просто написав письмо, позвонив, написав в своём блоге или где-то ещё, а не говорим об этом лично? Неудивительно, что потенциальный спонсор не будет чувствовать к себе должного уважения. Краткие пути всегда будут приводить к кратковременной поддержке.

КАКОЙ ПОДХОД ВЫБИРАЕТЕ ВЫ?

Вы можете подумать, что слишком заняты для того, чтобы использовать личный подход. Вы можете считать себя чудесно одарёнными в том, чтобы убеждать большие группы людей присоединиться к вашей команде. Тогда позвольте представить вашему вниманию отрезвляющее исследование Скотта Мортона, опросившего около ста сотрудников Навигатора, составивших 7 800 финансовых просьб. При этом они использовали следующие четыре подхода:

• Говорили и просили сразу целую группу — и каков результат? Только 9% опрошенных, бывших в группе, поддержали сотрудника.

• Отправили письмо отдельным лицам. Исследование показало, что 14% согласились пожертвовать.

• Отправили индивидуальное письмо, а затем позвонили — в итоге 27% положительных ответов.

• Встретились лицом к лицу – 46% людей, с которыми они встречались индивидуально в результате стали финансовыми партнёрами. Мой личный опыт и опыт многих людей, которых мы обучали, говорит о том, что около половины людей, с которыми вы встретитесь лично, в конечном счёте присоединятся к вашей команде.

И ещё одно очень важное замечание, о котором это исследование не обязательно станет рассказывать. Эти 9%, 14% и 27%, которые были перечислены выше, как правило, оказываются очень несерьёзными и непостоянными спонсорами, тогда как те 46%, с которыми вы встретились лично, гораздо сильнее и посвящённее. Вот ещё один недостающий фактор: то, *как* вы позаботьтесь о том, чтобы сделать своё предложение новому спонсору, скажет всё о:

• *Сумме* их поддержки;

• *Регулярности* их поддержки;

• *Долгосрочности* их поддержки.

Если мы выберем способ, позволяющий поговорить о поддержке, находясь при этом на дистанции, в итоге они действительно *могут* прийти в нашу команду, но, к сожалению, очень часто подобное сотрудничество заканчивается тем, что их поддержка становится поверхностным кратковременным обязательством на небольшую сумму на нерегулярной основе. Если вы выберете подход с любовью, подобный тому, как делают предложению о браке, то этот человек *всегда* будет помнить то уважение, внимание, мужество и заботу, которые вы проявили по отношению к нему. Хотя многие не решаться сразу же вытащить свои чековые книжки, чтобы выделить вам большие суммы из своего бюджета, обязавшись присоединиться к вашей команде на долгий срок, но есть нечто особенное во встрече лицом к лицу, включающей в себя вербальное обязательство, называемое «обменом ожиданиями», которое они *никогда не забудут.*

Особенно сейчас, когда ми имеем различные технологии, соблазн использовать один из менее болезненных и затратных по времени подходов достаточно велик. Даже апостол Иоанн боролся с этим желанием и в результате в своём сердце принял решение о том, что *личный* подход к своим ученикам крайне необходим. Он поделился этим в одном из своих посланий: «О многом еще я хотел бы вам сказать, но я не хочу доверять это бумаге и чернилам. Я надеюсь скоро быть у вас и лично поговорить с вами, чтобы наша радость была полной» (2 Иоанна 1:12).

Большинство людей, с которыми я встречался лицом к лицу, когда ещё только начинал своё служение, всё ещё находятся в моей команде, жертвуя для меня ежемесячно, словно по часам, и даже увеличивают свои суммы каждые последующие несколько лет. Я не просто ищу себе спонсоров. Я ищу тех, кто станет оказывать мне поддержку *на протяжении всей жизни*! Когда вы делаете кому-то предложение, именно то, *как* вы просите, может кардинально изменить всё. Пожалуйста, проявите к ним своё уважение, сделав это лично.

И если вдруг экономика станет шаткой, и ваши партнёры по служению будут вынуждены отменить какие-то свои обязательства касательно пожертвований, то они, скорее всего, примут такое решение относительно некоторых из своих благотворительных проектов или организаций. Но те обязательства, которые они решат сохранить, будут именно вашими! Почему? Потому что они встретились с вами лично и обменялись ожиданиями. Способ личного обращения к партнёрам по служению - это самый лучший способ защитить от кризиса свою команду поддержки во время различных взлётов и падений, которые, по всей видимости, будут происходить в нашей хрупкой экономике.

ПРОСИТЬ — ЭТО ВАШ КЛЮЧ

Почему люди жертвуют *конкретному* человеку? Существует одна основная причина: их об этом попросили. Я увидел силу простой просьбы в то время, когда разговаривал с одним спонсором. Он был успешным менеджером по продажам, зарабатывающим более 250 000 долларов в год от продаж хирургического оборудования врачам и больницам. На этой неделе он провёл собеседования с восемнадцатью людьми, претендующими на три свободных торговых должности. На следующей неделе мы снова имели телефонный разговор, и я спросил его, может ли он определить, кому трём из из восемнадцати он готов предложить работу.

Он прямо заявил: «Я не предложил работу *никому* из них».

«Что?» - спросил я с нескрываемым удивлением. - Неужели ни один из них не был настолько квалифицирован, чтобы быть продавцом?»

«О, нет, - ответил он, - некоторые из них были даже *сверх* квалифицированными, например, президенты некоторых компаний, желающие пройти собеседование со мной из-за обещанного большого дохода».

Я смущённо спросил его: «Ну, если среди кандидатов были действительно квалифицированные работники, то *почему* вы их не наняли?»

На это он спокойно сказал: «Никто из них не *попросил* меня о работе. О, они много расспрашивали меня о работе, доходах, льготах и даже об отпуске. Но ни один из них не сказал мне: «Я уважаю эту компанию и знаю её товары. Я могу успешно их продать. Вы возьмёте меня на работу?»

Мой друг пришёл к такому выводу: «Если человек не может попросить себе работу даже во время простого собеседования, то как я могу от него ожидать то, что он встретится с врачами и администраторами больниц и *попросят* их сделать заказ?»

Я был просто ошеломлён его ответом!

Это также относится и к сбору поддержки. Вы *хотите*, чтобы тот, кто сидит напротив вас, стал вашим партнёром по служению? Вы *хотите*, чтобы они инвестировали в вас и вашу жизнь? Если это так, то вам просто необходимо *попросить* их об этом посвящении.

Одна богатая католичка медленно умирала от рака. В последние месяцы её любимый священник ежедневно посещал больницу, где она лежала. Он делал это из-за заботы о ней, но также глубоко в душе полагал, что бездетная женщина оставит своё состояние местному приходу. После того как она умерла и была похоронена, священник внимательно прочитал завещание и к своему величайшему удивлению обнаружил, что этот верный постоянный член его прихода не оставила абсолютно ничего своей родной католической церкви. Вместо этого она завещала всё местной евангелической общине. Священник нашёл её лидера и спросил его: «Кто вы?! И откуда вы знаете мою прихожанку?» А также: «Почему она оставила всё своё имение вам, а не нам?» «Ну, признался мужчина, я её совсем не знал. Я увидел в газете статью о ней и лишь однажды посетил её в больнице. Я спросил её, не хочет ли она подумать о том, чтобы пожертвовать в наше служение, чтобы её жизнь и наследство могли продолжать существовать и после её смерти, помогая другим прийти ко Христу. Это всё, что я сделал». Не сказав ни слова, священник ушёл, находясь в полном шоке и сожалея о том, что сам он слепо полагал, что его ежедневная молитва и уход за больной женщиной несомненно приведут к тому, что она оставит своё богатство в приходе, который она так любила. Он искренне осознавал свою главную ошибку, что он выбрал *предполагать*, а не попросить.

Эта история также может стать отличной иллюстрацией тому, как наши мотивы, цели и взор должны «неотрывно смотреть на Иисуса. От начала до конца наша вера зависит от Него» (Евреям 12:2) а не на других. Я знаю некоторых христианских служителей, которые имеют извращённую и отнюдь небиблейскую концепцию даяния и прошения. Иногда тот, кто просит поддержку, чувствует в душе необходимость дать что-либо взамен или как-то «заработать» это пожертвование, или каким-то образом заплатить спонсору за его щедрость. Павел обращается к этому горизонтальному типу мышления в послании Галатам 1:10, говоря: «Чье одобрение мне нужно: людей или Бога?» Это именно та причина, которая побуждает христианского служителя во время встречи произнести следующее: «Для нас так ценно и радостно то, что вы пришли в нашу команду! Сообщите нам, пожалуйста, когда вам нужна будет няня, или кто-то, кто мог бы покосить ваш газон. К сожалению, это всё, что мы могли бы для вас сделать!» Пожалуйста, поймите, они инвестируют в вас именно для того, чтобы вы могли посвятить всего себя тому, чтобы приобретать души для Христа, а не для того, чтобы теперь вы становились их личным пастором или оказывали им какие-то услуги.

ВАША ПРОСЬБА О СЛИШКОМ МАЛОМ БОЖЕТ ОБИДЕТЬ СПОНСОРА

Я не стану поддерживать кого-нибудь, если этот человек не готов потратить своё время и силы на то, чтобы встретиться со мной лично и *попросить* меня о поддержке. Ронни приехал ко мне домой и отлично справился со своей задачей, рассказав мне своё видение того, как он хочет найти себе учеников и со временем увидеть своими глазами, как его кампус станет стартовой площадкой для того, чтобы влиять на мир с помощью Евангелия. Я был очень впечатлён его рассказом и уже был готов пожертвовать. Как вдруг, подойдя к концу своей речи, он посмотрел мне прямо в глаза и торжественным голосом спросил: «Чтобы помочь нам оказать влияние на этот кампус, рассказывая им о Христе, и увидеть сотни покаявшихся студентов по всему миру, я хочу просить вас и вашу жену о том, чтобы вы стали сотрудничать с нами, вкладывая в наше служение 35 долларов в месяц». Он окончил задавать свой вопрос, замолчал и стал ожидать моего ответа.

Я отчаянно пытался держать своё лицо спокойным. В тот момент в моём разуме бушевали все виды эмоций и мыслей. Я был совершенно смущён вопросом Ронни. Я подумал: «И это *всё*, о чем ты нас просишь? Думаешь это *всё*, чего стоит такое грандиозное видение?» Я не просто боролся с этими вопросами в своём уме, я чувствовал себя действительно обиженным. Он, должно быть, думал, что я слишком беден и не смогу дать больше, или же я слишком жадный, и поэтому не захочу давать больше. В результате мы присоединились к его команде, давая просимые им 35 долларов, но в сущности мы готовы были давать больше. Этот добродушный, но непритязательный служитель из кампуса боялся меня обидеть. Но на самом деле именно это он и сделал, попросив меня о слишком малом. Если вы будете просить о многом, то вашему спонсору будет ясно, что вы верите в то, что у него есть достаточно большие ресурсы, и он на самом деле столь щедрый человек, чтобы поделиться ими.

И наоборот, одна девушка попросила меня о встрече во время приёма пищи, когда мы находились на конференции. Её презентация служения была в порядке, хотя, конечно, в ней не было ничего глубокого, совсем не было похоже на то шикарное видение или страсть, какие показал в своё время Ронни. Когда настал черёд задать главный вопрос, она также посмотрела мне в глаза и прямо сказала: «Стив, для меня было бы честью, чтобы ты и твоя жена были в моей ежемесячной группе поддержки. Не могли бы вы ежемесячно выделять 200 долларов со своего бюджета на меня и на моё служение?» Она так же ждала моего ответа, но на этот раз я заметил, что теперь в моём мозгу пробегали *совсем* другие

мысли и эмоции. Я подумал: «Это удивительно. Вы должны быть уверенными, что вы и ваше служение *стоит* 200 долларов в месяц! Кроме того, вы уверены в том, что у меня и впрямь достаточно ресурсов и щедрости, чтобы удовлетворить вашу просьбу!»

Я никогда не забуду то уважение, которое она проявила ко мне, встретившись со мной лично и попросив о значительной сумме. Если она хорошо поработает над своим видением и опять, пообщавшись с нами, обратится с просьбой об увеличении суммы, вполне возможно, что когда-нибудь мы выполним её просьбу на уровне 200 долларов в месяц!

Вы действительно боитесь слишком много просить? Если вам удалось назвать большую сумму, знайте, что вы всегда можете уйти в диапазон более удобный для донора. Подумайте на мгновение: как вы оцениваете себя, как работника, и ваше служение? $100? $200? $300? $500 в месяц или даже больше? Я молюсь о том, чтобы вы для себя сделали выбор быть смелыми и просить о многом у Бога и у людей. Если вы сделаете это в смирении и с молитвой, то вы никого не обидите. На самом деле, вы, вероятнее всего, подтвердите их значимость и окажете им уважение величиной вашей просьбы.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЛИЧНОЙ ВСТРЕЧИ

Мне кажется, что, по крайней мере, раз в неделю я регулярно слышу следующее: «Я не знаю о вас ничего, но *все* в моём городе и в моей церкви просят у кого-то денег». Я прошу вас отличаться от остальных! К ним могут поступать огромные потоки всевозможных просьб по обычной почте, «обстрелы» по электронной почте, приглашения на различные встречи и случайные звонки. Я мог бы поспорить, что большинство ваших потенциальных партнёров по сотрудничеству никогда раньше не использовали следующий подход, который я вам рекомендую. Представляем вариант А:

Подумайте о своей жизни и постарайтесь вспомнить, переживали ли вы лично нечто подобное:

1. Кто-то позвал вас на встречу по поддержке;
2. Они встретились с вами лично;
3. Они изложили вам видение своего служения;
4. Они попросили вас стать членом их команды на определённую сумму денег ежемесячно;
5. Они ждали вашего ответа.

Я провёл этот опрос среди тысяч взрослых верующих. Около 90% из них признавались, что никогда не имели подобного опыта - ни разу! Теперь вы можете стать одним из этих уважаемых 10%, у которых *была* личная поддержка, и они смогли понять её силу. Но более вероятно то, что вы являетесь частью тех «непосвящённых» 90%, и у вас могут быть негативные мысли, которыми вы создаёте себе оправдание того, почему, по вашему мнению, люди не *хотят* или не *могут* давать. Это просто преступление, когда семидесятилетние мужчины или женщины, которые были верующими в Христа более пятидесяти лет, пройдя всю свою жизнь, так никогда и не имели такого простого, но мощного опыта, описанного выше. Это настоящая трагедия – лишить их такой возможности хотя бы раз в жизни. Вы можете пригласить их инвестировать в ваше служение, и это, возможно, станет их *единственным* шансом посмотреть вверх, сказав свою просьбу к Богу и прося Его о мудрости в том, как они должны распоряжаться своими деньгами. Так сделайте это!

ВРЕМЯ ПОСВЯЩЕНИЯ

Поколения тому назад существовала армия, которая постоянно готовилась к войне. Их ряды были наполнены тысячами людей, способных сокрушить *любого* противника. Их военачальники обеспечили их самым лучшим оружием и потратили целые годы на обучение каждого из них рукопашному бою с наставлением «сражаться до смерти». Колено Ефрема считало себя особенно храбрым. Но однажды наступил тот день, когда их враг появился на вершине холма, и пришло время для атаки и наступления, сердца этих солдат вдруг растаяли. Вместо того чтобы смело продвигаться вперёд и стрелять, они тряслись от страха. Псалом 77:9 так описывает этих молодых израильтян: «Сыны Ефрема, хотя и вооруженные луками, обратились назад в день битвы».

Эти люди были хорошо обучены и отлично экипированы, но, когда настал момент истины, они вдруг отказались от участия в битве. Что же касается нас, часто мы так и не осмеливаемся идти дальше, тратя огромное количество времени на молитву и планирование, составление бюджета и занимаясь организационными вопросами, разработкой и определением приоритетов, остаётся только захотеть прямо сейчас посвятить себя лично, идя к людям с просьбой о ежемесячной поддержке и давая им возможность вам ответить.

Я не хочу, чтобы вы обманывали себя, подобно людям Ефрема, или тратили своё либо чужое время. Эта секретная привилегия поддержки, о которой мы говорим, содержит в себе пять важных пунктов, не нуждающихся в обсуждении. Вот, что вам нужно знать:

• Готовы ли вы просить об этом Бога, *прежде* чем приглашать других инвестировать?

• Готовы ли вы просить *людей* или семейные пары о поддержке?

• Готовы ли вы на самом деле *попросить* этих людей материально сотрудничать с вами?

• Готовы ли вы просить, организовывая *личные* встречи?

• Готовы ли вы спокойно ждать, позволив *им* ответить на ваш вопрос?

Вы готовы прямо сейчас сказать своё «да» на каждый из этих вопросов?

Раздел IV

ПРИГОТОВЬТЕСЬ К ВЛИЯНИЮ

Желание достичь успеха – ничто без желания планировать.

Сделайте максимальной свою

ПРОДУКТИВНОСТЬ

Однажды тёплой весенней ночью в 1988 году мы с женой получили тревожный телефонный звонок в 10 часов вечера. Я со своей женой катался на мотоцикле в небольшом мексиканском городке. На перекрестке одна машина пропустила знак «стоп» и столкнулась с нашим мотоциклом, отбросив нас в сторону. Кэрол упала и получила ряд серьёзных травм. Я взял её на руки и вызвав такси, отвёз её туда, где, по моему мнению, должна была находиться больница. Оказалось, что это грязная, выездная клиника без оборудования с молодым неопытным «врачом», который не говорил по-английски. После того как он увидел две кости, торчащие из лодыжки моей жены, на него напал шок. В тот момент, когда он, обернувшись ко мне, пожал плечами, я понял, что у нас серьёзные проблемы. Сделав несколько ночных звонков своим друзьям-врачам в Америке, я получил информацию, что, если я не привезу Кэрол в больницу, она потеряет свою ногу из-за гангрены. Я обеспечил нам оборудованный с медицинской точки зрения самолёт, чтобы мы могли прилететь обратно в Хьюстон для срочной операции на её лодыжке, сломанной ключице и повреждённом лёгком.

Все операции были успешными, но мы тогда ещё не знали, что наши проблемы только начинались. Мы увидели, насколько глупо и нерационально мы относились к своим финансам. Получить счёт в 7 300 долларов за этот незастрахованный перелёт, а также постоянно растущую кучу чеков из больницы и медицинских счетов стало для нас настоящим шоком. В дополнение к этому в нашем доме тогда жили и питались также пять студентов из колледжа. И ещё у нас было четверо маленьких ребёнка в возрасте трёх, двух, одного года и трёхмесячный младенец, и все они были зависимы от мамы, которая теперь лежала в постели, неспособная даже пошевелиться.

Не имея каких-либо сбережений, инвестиций или средств на случай экстренной необходимости, мы едва убедили кредитные компании дать нам больше времени и меньшие платежи. Максимально выжав всё возможное из нашей кредитной карты, из получения авансов наличными и еле оплатив продукты, мы решили, что нам пора отказаться поддерживать других служителей. Тогда всё стало ещё хуже. Мы взывали к Богу. Мы купили книгу Ларри Беркетта, чтобы помочь себе найти ответы в Писании и понять, как именно хотел Господь, чтобы мы справлялись с нашими финансовыми трудностями и выбрались из этой катастрофической безденёжной колеи. Как мы это сделали?

ШАГ ЗА ШАГОМ

МЫ ВОССТАНОВИЛИ НАШЕ ДАЯНИЕ

Мы стали отдавать первые 10% от всех наших доходов на распространение Царства Божьего. Каждый месяц эти чеки были выписаны первыми. Без вопросов. Никаких компромиссов.

МЫ ПОСТАВИЛИ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛЬ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ДОЛГА НА КРЕДИТНОЙ КАРТОЧКЕ

Мы пообещали Господу, что если Он поможет нам избавиться от огромного долга к Рождеству, то мы больше никогда не будем брать кредит. Бог позаботился об этом через несколько неизвестных нам источников, и по Его милости мы никогда не позволяли себе больше брать деньги в кредит.

МЫ НАЧАЛИ НОВЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАН ПО СБЕРЕЖЕНИЮ ФИНАНСОВ

Мы стали откладывать ещё 10% от всего нашего дохода на случай других чрезвычайных ситуаций и больших расходов.

Мы создали небольшую инвестиционную стратегию, благодаря которой могли лучше подготовиться к своему будущему, а также к предстоящему обучению наших детей.

МЫ РАСПЛАНИРОВАЛИ СВОЙ БЮДЖЕТ

В первый раз за время существования нашего брака мы составили подробный ежемесячный финансовый план, конкретно уточнив где, когда и как мы будем распоряжаться нашими ресурсами.

Мы не считаем себя экспертами, но всё же можем сказать, что, если ваше финансовое положение не в порядке, вам тоже может понадобиться тревожный звонок. Надеюсь, это будет не так катастрофично, как это было у нас! Обратите внимание на пять шагов веры, перечисленных выше. По мере того, как вы начинаете, помните:

ОПАСНОСТЬ ДОЛГОВ

Некоторые объясняют своё положение, говоря: «Есть хорошие долги и плохие долги». И да, и нет. Например, покупка и финансирование дома— это традиционно мудрое решение, потому что ваши инвестиции, предположительно, оценят. Многие христианские служители имеют ипотечные кредиты, чтобы строить долгосрочный капитал. Некоторые из них пострадали от этих ипотечных кредитов. Возможно, их желания были больше, чем их банковский счёт, или они хотели слишком высокий дом, имея при этом слишком мелкий финансовый объём! Имейте в виду слова, записанные в Притчах 22:7: «Богатые властвуют над бедными, и должник заимодавцу - раб».

Ещё одна форма задолженности — это школьные кредиты. Всё больше выпускников заканчивают учёбу, уже имея за своими плечами существенные суммы долгов, которые должны быть покрыты. Несмотря на то, что обычно это разумная ежемесячная сумма с небольшой процентной ставкой, родителям она по-прежнему кажется серьёзной. И есть те, кто чувствуют себя вовлечёнными в служение, но медлят с этим, потому что они сначала хотят погасить все свои долги за обучение. Это может показаться благородным, но это не здравое мышление. Вы предпочитаете *не* следовать Божьему призыву в своей жизни в течение следующих пяти лет лишь потому, что вы потеряете 429 долларов с 4%? Мой совет любому, у кого есть школьные задолженности, заключается в том, чтобы вы добавили их суммы к вашей общей поддержке и никогда больше не оглядывались назад. Если кто-то попросит вас взглянуть на ваш бюджет во время вашего пребывания на поддержке и при этом заметит, что вы ежемесячно вносили оплату ещё и за школьный кредит, они не станут вас критиковать, наоборот – они будут вас хвалить. Они будут впечатлены тем, что вы верны абсолютно во всём, возвращая свой школьный долг.

Лично для меня существует разница между школьными кредитами и потребительскими долгами. Если у вас есть долг за учёбу, я бы советовал вам *не* позволять ему ни единого дня удерживать вас от того, чтобы начинать своё служение и получить свою поддержку. С другой стороны, если у вас есть долг по кредитной карте, я настоятельно вам рекомендую

пока что *не* просить других поддерживать вас. Сначала погасите этот потребительский долг, найдя себе вторую или третью работу, если в этом есть необходимость. Будьте готовы пойти на крайние меры, чтобы самоотверженно *уничтожить* его. Молитесь о том, чтобы вам дать слово перед Господом больше никогда не брать ни копейки с кредитных карточек.

ЧИСТАЯ СОВЕСТЬ В ОТНОШЕНИИ ВАШИХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ЖИЗНИ

Сколько должен зарабатывать христианин, и каким должен быть уровень его жизни? Неписанные правила игры, похоже, гласят, что для церковных сотрудников вполне нормально иметь высший уровень жизни, чем миссионерам, живущим на поддержке. Возможно, это и так, поскольку многие верующие воспринимают поддержку как некий вид попрошайничества. Конечно, нищие же с трудом должны выживать! Хотел бы я знать, кто определил эти двойные стандарты! И всё же, несмотря ни на что, я доволен тем, что предпочитаю работать в рамках экономного и строгого бюджета.

Также, на самом деле, я люблю экономить деньги, но, опять же, я полагаю, что христиане, посвятившие свою жизнь видению, должны иметь возможность подняться несколько выше «простого» образа жизни, чтобы достигнуть «военного» образа жизни, посвящённого Богу. Чтобы выиграть эту всемирную духовную битву, к которой призвал нас Господь, мы не должны оставаться сосредоточенными лишь на том, как *мало* мы можем позволить себе потратить, но давайте скорее поднимем свой взор на нашего Великого Главнокомандующего и Небесного Провайдера, и спросим у Него Самого: «*Сколько* *Ты* хочешь, чтобы я потратил на то, чтобы выиграть эту войну?» Потому что время всегда стоит гораздо больше, чем деньги.

Я помню разговор, который состоялся у меня с одним христианским служителем, который собирал поддержку в Далласе. Он упомянул, что собирается встретиться с потенциальным спонсором в Шарлотте. Его план состоял в том, чтобы сесть на автобус и поехать на встречу с ним, это должно было занять два дня на дорогу туда и два дня обратно. Я задал ему вопрос: «Почему бы вам просто не полететь самолётом? Думаю, что это будет всего лишь двухчасовой полёт». Его ответ был: «Я собираюсь сэкономить деньги». Я был настолько ошеломлён, что потерял дар речи. Я хотел закричать: «Ты что, собираешься потратить целых четыре дня своей жизни, а также задержать время начала исполнения Божьего служения, чтобы просто сэкономить деньги?!» Это невероятно!

Я хочу бросить вам вызов, чтобы вы действительно хорошо подготовились к влиянию на людей. Когда вы начинаете создавать свой финансовый план, помните, что ваше *видение* – это ваша «Полярная звезда», а не размер вашего бюджета. Один из способов, который может вам помочь – это начать использовать принцип Мортона в качестве своей системы по принятию решений: собрать достаточно средств, чтобы сделать максимальной плодотворность вашей семьи и служения. Спросите Господа, как это должно быть в вашей семье и в вашей жизни. Для каждого человека это может быть по-другому. Помолившись, закончите формировать окончательную сумму, отражающую ваши искренние убеждения относительно того, что для вас означает «максимальная плодотворность». Имейте при этом чистую совесть. Не позволяйте людям вызывать у вас стыд или обвинять вас в несоответствии с *их* стандартами.

Помните, что вы также должны согласовать свой бюджет с организацией, к которой вы присоединились. У них может быть уже назначена точная сумма, которую вы должны собрать. Если это так, то вы можете смиренно и с уважением обратиться к супервайзерам (руководителям, менеджерам), показав им, почему вам необходимо определённое

повышения суммы поддержки. Большинство организаций имеют некоторую гибкость в предоставлении своим сотрудникам некоего «диапазона», благодаря которому они могут увеличить сумму своей поддержки, если они этого захотят или будут в этом нуждаться. И это правильно, особенно в тех случаях, когда существует значительная разница между стоимостью проживания в разных городах или странах.

СОБИРАЙТЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ 100%

Не используйте «максимизацию своей плодотворности» в роли дымовой завесы для обеспечения себе роскошной жизни. В то же время не устанавливайте самый минимум в качестве своей цели, чтобы, доползая наконец до финиша и падая на отметке 100%, вы искренне благодарили Бога за то, что эта пытка, наконец-то, закончилась! Этот жалкий подход будет очевидным для окружающих и может серьёзно помешать вам достичь полного финансирования. По своему опыту могу сказать, что для вас было бы очень разумно собрать более 100% и хранить этот «плюс» в своём аккаунте в виде буфера. Почему?

• У вас будет нехватка средств, когда кто-то покинет вашу команду.

• У вас будут спонсоры, которые могут пропускать некоторые месяцы.

• У вас появятся неожиданные чрезвычайные ситуации или «крупные возможности в служении», которые нельзя будет упустить.

• У вас может возникнуть желание передать некоторые «излишние» средства со своего счёта на счета других нуждающихся сотрудников или организационному проекту.

• Ваше видение служения будет всё больше разрастаться из года в год, и для этого вам потребуется больше «финансов для видения».

ПОДГОТОВКА ВАШЕГО БЮДЖЕТА

Подготовьте свой калькулятор, и подбейте конечную сумму ваших счетов, семейных целей и целей служения, необходимых расходов на осуществление ваших планов. Имейте в виду, что обычно мужья и жёны по-разному подходят к финансовому планированию. Бог создал женщин особенно заботливыми, с сильным инстинктом «гнездования», имея который они остро нуждаются в стабильности и желают находиться в полной безопасности. Финансовый гуру Дейв Рамси спрашивает у мужей: «Была ли покрыта «финансовая безопасность» вашей жены?» Собрали ли вы уже достаточно для того, чтобы успокоить её страхи и оградить от стрессов? С другой стороны, мы, мужчины, склонны планировать лишь самые основные расходы. Этот контраст реален, поэтому будьте готовы к некоторым горячим обсуждениям со своей женой и, составляя ваш бюджет, идти на компромиссы.

Следовательно, включите в список расходов все необходимые пункты, даже сбережения и инвестиции, а не преуменьшайте эти благословения, считая их «недуховными». В Писании множество стихов, поощряющих нас откладывать деньги для нашего будущего, наших детей и чрезвычайных ситуаций:

• *<u>Сбережение</u>*: Пойди к муравью, лежебока, посмотри на пути его и будь мудрым! Нет у него ни начальника, ни надсмотрщика, ни правителя; но он запасается летом пищей, соберет себе еду во время жатвы (Притчи 6:6-8).

• *<u>Инвестирование</u>*: Добрый человек оставит наследство детям своих детей, а богатство грешных копится для праведных (Притчи 13:22).

Вот отрезвляющий пример того, почему мы должны экономить и инвестировать в будущее. Недавно опубликованные данные показывают, сколько, вероятнее всего, будет стоить обучение к 2030 году, исходя из уровня сегодняшней инфляции. Средняя стоимость обучения в частном университете составит около 130 428 долларов в год, а в государственном университете не менее 41,228 долларов. Что из этого следует? Если вы хотите когда-нибудь отправить своих детей в колледж, вам лучше начать откладывать деньги прямо сейчас!

Вы хотите иметь чистую совесть по отношению к своему бюджету, а не получать сверх того, что вам необходимо. Павел также обращает внимание на этот аспект финансовой целостности: «Мы хотим, чтобы никто не мог упрекнуть нас за то, как мы обращаемся с этими щедрыми дарами, и стараемся поступать правильно во всем, и не только перед Господом, но и перед людьми» (2 Коринфянам 8:20-21). Мы также должны принять должные меры.

Вы можете посмотреть пример бюджетного списка в приложении. Вас может заинтересовать, зачем включать в него такие категории, как витамины, уход за животными, развлечения и школьные принадлежности? Потому что это жизнь! Это *реальные* расходы, которые вы будете делать, и вам будет лучше составить бюджет, включая и их. Существует множество других необходимых вещей, которые вы не должны упустить. Вот два из них:

ФОНД НА ВРЕМЯ СБОРА ПОДДЕРЖКИ

Как вы считаете, сколько времени и денег вам может понадобиться до того момента, когда вы получите 100% вашего финансирования? Когда вы будете подсчитывать свой семейный бюджет и бюджет расходов на служение, не забудьте создать отдельный документ, в котором будут перечислены все предполагаемые расходы на поездки, питание, оплату телефонных разговоров, почтовые расходы, расходы на печать, любые и всевозможные предметы, которые вам понадобятся для полной поддержки. Когда у вас будет общая сумма, начинайте молиться и подходить к людям. Попросите их подумать о том, чтобы взять на себя весь бюджет на время сбора поддержки, или какую-то его часть, помогая вашей команде прочно закрепиться на длительной дистанции.

ФИНАНСОВЫЙ ФОНД СЛУЖЕНИЯ

У вас также будут расходы, связанные с переездом на новое место вашего служения и началом работы. Перевозка ваших личных вещей на новое место, офисная установка, оборудование, принадлежности, аренда и коммунальные услуги в первые месяцы, визитные карточки, телефон, материалы служения - этот список можно продолжать дальше. Независимо от того, являетесь ли вы молодым неженатым работником, которому требуется всего 2500 долларов для того, чтобы начать свою работу, или же семьянином, переезжающим на длительный период и имеющим затраты в размере 75000 долларов – не пренебрегайте этим бюджетом. Некоторые люди, к которым вы будете походить, возможно, не будут участвовать в вашей поддержке ежемесячно или ежегодно, но они готовы помочь вам начать. Некоторые из них могут захотеть стать постоянными вашими спонсорами *и* также внести свой вклад в ваш стартовый фонд, *если* вы попросите их об этом.

ПРОЕКТЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Удостоверьтесь на своём опыте в том, что для людей существуют также и другие отличные способы, как стать вашими партнёрами по служению, кроме того, как

помесячно или ежегодно давать вам некоторые суммы. По мере того, как вы будете составлять свой бюджет, подумайте о том, чтобы выделить определённые моменты, которые, по вашему мнению, могут заинтересовать конкретных спонсоров. Почему бы вам, молясь об этом, не создать особые «проекты служения», предоставляя их ключевым спонсорам для того, чтобы они глубже почувствовали своё партнёрство с вами и то, что они разделяют ваш труд:

Список один: подумайте о всех ваших личных нуждах и о нуждах служения, расходах и потенциальных возможностях. Логично разделите те проекты, которые вы могли бы предоставить кому-то лично, семье, церкви или кампании.

Список два: Подготовьте и распечатайте исчерпывающий список всех ваших прошлых, текущих и потенциальных спонсоров. Положите их рядом со списком номер один. Возьмите каждый проект по отдельности и просмотрите все имена, находящиеся в списке номер два, попросив Бога дать вам мудрости относительно того, *кто* может быть заинтересован в финансировании конкретно этой возможности. Подумайте, у кого может быть связь с каким-либо из ваших проектов. Определите, кто из ваших списков может пожертвовать, например, на медицинские услуги, строительные материалы или компьютерное оборудование, используя это как способ вас поддержать. Пишите, звоните или ещё лучше назначьте им личную встречу, чтобы вам иметь возможность изложить им суть своего предложения.

МОЙ ПРОЕКТ ИМЕЕТ НУДЖУ

Мне для служения была необходима надёжная машина последних моделей. Я мог бы занять на неё денег или взять их из своих сбережений, но зачем упускать такую прекрасную возможность привлечь к этому спонсора или двух, которые могли бы покрыть такую важную потребность? Я молился об этом, подумал, а потом позвонил одному своему давнему спонсору, который только этим утром продал какой-то товар и задавался вопросом, что делать с этой прибылью. Он не только отправил мне всю сумму, необходимую для покупки транспортного средства, но добавил к ней ещё больше денег, чтобы я смог расплатиться за нашу вторую машину!

Несколько лет назад я начал обучение в аспирантуре, во время которого я ежегодно отправлялся в Денвер, арендовал автомобиль и снимал гостиничный номер, платил за своё питание, обучение и необходимые книги; а затем оплачивал свой перелёт домой. Это стоило 3 000 долларов за каждую поездку. Насколько дорогим окажется весь курс этого обучения? Я молился и смотрел в свой список регулярных и периодических спонсоров, размышляя, кто из них может быть заинтересован/ной в получении такого обучения. Прямо там, в аэропорту, я выбрал три имени, сразу же написал и отправил письмо каждому из них, детализируя, что, почему, и сколько ещё будет моих занятий/поездок, и спросил каждого, будет ли он моим спонсором. Я позвонил каждому, чтобы ответить на все вопросы и дать возможность принять решение. Первый же человек ответил: «Скажи мне, когда и куда я могу отправить чек». Он оплатил всё до последнего цента, который я потратил, и ещё должен был бы потратить в будущем за все восемь лет обучения. Мне пришлось срочно связаться с двумя остальными и сказать им, что я обязательно подумаю о других проектах, в которых они могли бы принять участие в ближайшее время!

Вместо того чтобы напрямую обратиться к *людям* с подобными просьбами, я мог бы выбрать самый простой, менее рискованный способ, разместив следующий текст в своих информационных письмах: «Если кто-то захочет мне помочь с расходами на служение, пожалуйста, вышлите деньги!» или «Присоединитесь к Shadrach Car Fund Today!» Или

использовать «подсказки-намёки», разместив, например, эти призывы в разделе «молитвенные нужды». В результате я мог бы получить несколько благотворительных пожертвований, но при этом мне был бы нанесён значительный ущерб. Поданная таким образом моя просьба в умах большинства людей постоянно помещала бы меня в один ряд с кем-то из местных нищих. Кроме того, те трое, которые с готовностью откликнулись на мои «просьбы» (расходы на автомобиль, обучение в семинарии), никогда не имели бы такой возможности, если бы они видели мои призывы лишь в общем информационном письме или по электронной почте.

Если вы всё же решите прибегнуть к этому более широко востребованному, безличному подходу к поддержке, просто знайте, что ваши друзья и спонсоры будут чувствовать себя так, будто они просто безымянные, безликие люди среди огромной толпы других. Вы же не хотите этого, не так ли?

ПАРТНЁРСТВО С БИЗНЕСМЕНАМИ

Существует мощная работа Духа Святого, которая охватила нашу нацию и другие народы, известная как «Бизнес как Миссия» или БКМ. Люди желают *напрямую* коснуться наций для Христа. Эти мужчины и женщины стали духовными «революционерами». Они больше не удовлетворены тем, что просто сидят в своей церкви, занимаются программой строительства и становятся у дверей, чтобы поприветствовать входящих. Они хотят сделать гораздо больше и признать, что у них есть для этого все ресурсы, идеи и опыт, которые они могут предложить потерянному миру. БКМ может иметь непосредственный и изменяющий жизнь эффект. Они хотят, чтобы их *собственные* отпечатки пальцев были оставлены на деле Евангелизации, проповедуя послание миру, которое Иисус дал *всем* нам, а не только профессионалам, христианским служителям.

Многие владельцы частного бизнеса ищут служения или миссионеров, с которыми они могли бы сотрудничать. Они желают приобщить *свой* опыт и прибыль к какому-нибудь проекту, чтобы помочь открыть двери для Евангелия. Подумайте о бизнесменах, которых вы знаете в своей контактной базе, и обратите внимание, кто из них может уже иметь видение БКМ. Пойдите к ним, а также к другим, которые, по вашему мнению, могут быть открытыми для этой концепции, и поговорите с ними о своём предложении практически повлиять на ваше финансовое положение и организацию, став при этом вашим постоянным партнёром. У нас есть несколько людей, которые благословляют нас, когда у них есть прибыль, тем, что отдают процент от текущей прибыли своей компании. Один бизнес-владелец недавно действительно сам обратился ко мне с предложением о партнёрстве!

Бог хочет, чтобы вы, ваша семья и служение были плодотворными. Пусть видение определяет ваш бюджет, а не ваш бюджет ограничивает ваше видение. Тщательное, молитвенное создание вашей финансовой стратегии, включая определение проектов и людей для специального финансирования, может быть творческим и интересным способом предоставления инвестиционных возможностей. Привлеките своих друзей, семью и всех участников вашего служения. Теперь подумайте о тех сотнях людей, которые, должно быть, сейчас находятся в вашем списке контактов. Пришло время устроить штурм (обратиться к этим именам) этих имён!

ПОИСК ИМЁН

Джек, казалось, знал всех, кого только было можно. Да, он был молод и коммуникабелен. Когда он почувствовал призвание к служению, мы с ним начали обсуждать вопросы по поводу поддержки. Ему нужно было найти контакты, потенциально расположенных к жертвованию людей, некоторые называют этот процесс «поиском имён». К моему удивлению, оказалось, что ему довольно тяжело было найти кого-то в своём огромном списке контактов! Я отправил его в родной город, чтобы он мог пройтись по всем своим улицам, перечисляя в уме имена тех людей, которых он ещё помнил. Он вспомнил около сорока человек, включая тренера своей лиги, мэра и одного мясника, на которого он когда-то работал. Мы пересмотрели старые фото в его альбомах и тогда записали еще сорок имен. Мы прочитали все списки выпускников тех учебных заведений, где он учился, и нашли еще пятьдесят. Моё содействие помогло стимулировать его разум, открыв тем самым его глаза на большее количество друзей и контактов, о которых он даже и не думал.

Мне часто приходится общаться со штатными сотрудниками служения, которые могут вспомнить очень малое количество людей из своего списка контактов. Я хотел бы сказать им: «Вы говорите, что вам сорок три года, и вы в течение последних шестнадцати лет работали в христианской сфере, и при всём этом вы можете написать только семьдесят шесть возможных контактов для разговора о поддержке? Я думаю, что вы действительно любите своё служение, но, к сожалению, самих людей не очень!»

Прежде чем мы перейдём к практическим вопросам, как вам такая идея: если вы вышли замуж или женились в последние три года, у вас всё ещё продолжается медовый месяц! Не так ли? Независимо от того, кто был приглашён к вам на свадьбу, этот список гостей теперь становится на вес золота, так как приглашённые любят помогать молодой паре подняться на нормальный уровень жизни. Многие будут готовы с радостью встретиться с вами и присоединиться к вашей команде. И ещё одна подсказка для неженатых: если это возможно, сделайте как можно большую свадьбу. Вы никогда не знаете, когда это может пригодиться!

ЗАПИШИТЕ И СОХРАНИТЕ

Теперь настал ваш черёд. После того как вы и ваш руководитель будете уверенными относительно составленного вами бюджета, пришло время взяться за работу, касающуюся интенсивного поиска имён. У вас будет много работы, поэтому сделайте свой график менее загруженным на некоторое время. Просите у Господа энергии, выносливости, творчества и хорошей памяти, чтобы вспомнить *все* предыдущие периоды вашей жизни.

Обеспечьте себе отличную программу компьютерной базы данных, чтобы вы могли искать быстро и эффективно, отслеживая всю информацию о нужном контакте. Найдите программу, разработанную специально для помощи тем христианским служителям, которые оказывают поддержку. Найдите именно ту, с помощью которой вы сможете получить всю информацию о контактах, отслеживать все свои данные, планировать свои задачи, составлять графики и отчёты, писать письма, иметь возможность видеть, если кто-то пропустит месяц, напоминать вам о том, чтобы вы вовремя отправляли

благодарственное письмо или поздравительную открытку. Дополнительные ресурсы, которые есть в данном приложении, предложат вам несколько отличных вариантов.

ПУСТЬ СТАРЫЕ ДРУЗЬЯ СТАНУТ ВАШИМИ НОВЫМИ СПОНСОРАМИ

Попытайтесь вспомнить каждое имя из своего прошлого. Потратьте полдня на то, чтобы создать исчерпывающий график своей жизни. Вспомните каждый год, начиная с самого детства и до настоящего времени. А также все клубы по интересам, спортивные команды, церкви, рабочие места, окрестности и школьные классы, в которые вы когда-либо были. Составив полный список всех этих категорий, вернитесь в начало и начните писать столько имен, сколько вы только сможете отнести к этим группам. Достаньте все свои ежегодные и общие фотографии, сделанные вместе с вами за годы вашего взросления, чтобы освежить свою память. Не оставляйте кого-либо в стороне только из-за того, что вы не были близкими друзьями, или они не были христианами, или вы не видели их уже какое-то время. Просто внесите их имена в список. Не ищите никаких оправданий и не стройте предположений по поводу того, почему они не хотели бы услышать о вашем предложении о сотрудничестве.

Мозговой штурм: нет плохих идей.

Штурм имён: нет плохих имен.

Возможно, вы сейчас думаете: «Вы, наверное, шутите! Я *не собираюсь* звонить своему однокласснику, с которым мы были вместе в лаборатории по биологии, чтобы попросить его о поддержке. Я не разговаривал с ним уже шестнадцать лет! Даже если я узнаю, *как* его найти, как только я с ним свяжусь, он сразу же подумает, что всё, что меня интересует – это его деньги». Я вполне понимаю ваши переживания. Я знаю христианских служителей, которые говорили мне, что для них решение подобной проблемы заключается в том, чтобы *сначала* пригласить своего старого друга на чашку кофе, поиграть в гольф или что-то в этом роде, чтобы попытаться восстановить отношения, *прежде* чем просить их о чём-то. На мой взгляд, это самое *худшее*, что вы могли бы сделать! Даже если эта «прелюдия» будет длится целый год, когда вы, наконец, заговорите на тему финансирования, их первоначальный скептицизм по отношению к вашим мотивам внезапной дружелюбности будет только подтверждён. Они сразу же поймут: «Ах, *теперь* я знаю, почему ты вдруг решил позвонить мне».

Некоторые из вас не могут вспомнить даже семидесяти шести человек, чтобы включить их в свой список кандидатов. Если я смогу приблизительно подсчитать количество всех своих друзей и знакомых, вероятно, что их число составляет около 1000 человек. Из тех 1000 человек, с которыми вы когда-либо имели возможность познакомиться, или которые были вам известны за время всей вашей жизни, я считаю, что среднее число тех, с кем вы действительно общаетесь, составляет около шестидесяти человек. Я уверен, что вы включили этих шестьдесят в свой список контактов, но я могу сказать наверняка, что вы оставили в стороне тех 940, с которыми вы не поддерживаете связь. Итак, что, если вы вернетесь назад и попытаетесь снова связаться с 940 людьми из запасного списка? Допустим, кто-то из них вам ответит: «Извините, но меня это не интересует». Что вы потеряете в таком случае? Совершенно ничего! Да, вас это может действительно огорчить или даже, вернувшись домой, вы уйдёте в депрессию, или просто занесёте это имя обратно в файл «контакт потерян», где оно и так уже находилось в течении девятнадцати лет, и перейдёте к следующему имени!

Когда я снова пытаюсь связаться с кем-то из своего прошлого, я люблю писать каждому из них личное или электронное письмо перед тем, как сделать первый звонок. В нём я коротко рассказываю о своей жизни, обращении ко Христу, о своей семье, работе и о том, как Бог привёл меня теперь в это стратегическое служение. На вашем месте я бы написал что-то вроде этого:

«У меня есть ответственность и привилегия собрать себе поддержку для того, чтобы покрыть все свои личные нужды и расходы на служение, прежде чем я смогу начать своё служение. Я молился, думая о тех наиболее значительных людях, которые были частью моей жизни на протяжении многих лет. Итак, на этом поистине захватывающем, но немного страшном этапе, я возвращаюсь к самому началу своей жизни и прошу таких старых, добрых друзей, как вы, позволить мне поделиться с вами своим видением и теми финансовыми целями, которые поставил передо мной Господь. Я знаю, что это было очень давно, когда мы в последний раз видели друг друга, но ведь когда-то в нашей жизни вы что-то значили для меня, и я для вас также. Вы можете захотеть или отказаться присоединиться ко мне с тем, чтобы инвестировать в это новое Божье дело, но для меня было бы честью поделиться с вами своей историей и наверстать упущенное спустя все эти годы! Я бы хотел позвонить вам на следующей неделе, чтобы спросить, не будет ли у вас времени встретиться со мной. Я с нетерпением жду нашей встречи!

Неужели это на самом деле так страшно? Что в худшем случае может случиться, если вы позвоните? И что может произойти в лучшем? Старый друг может стать вашим новым спонсором!

ВЫ МОЖЕТЕ ПОТЕРЯТЬ ДРУЖБУ

Идите вперёд и в своём сердце будьте готовыми к тому, что, по всей вероятности, во время сбора поддержки вы <u>*потеряете*</u> своего друга. Сможете ли вы смириться с этим? Точно так же, как во время того, когда вы свидетельствовали своим друзьям о Христе, кому-то это не нравилось, так и во время вашего сбора поддержки обязательно найдутся те, кто будет огорчён тем, что вы делаете это. У каждого есть своё мнения о том, чтобы просить у кого-то денег, и вы непременно столкнетесь с таким человеком или двумя в своих поисках во время сбора, которые будут оскорблены тем, что вы делаете, настолько, что больше не захотят оставаться вашим другом. Подумайте об этом. Действительно ли это был ваш друг? Но я знаю людей, которые разрабатывают всю свою философию поддержки, допуская то, что кто-то <u>*может*</u> обидеться или отвергнуть их. Не совершайте эту ошибку.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ: НОВЫЙ НЕЗАМЕНИМЫЙ ДРУГ В ВАШЕМ СБОРЕ ПОДДЕРЖКИ

Другой способ приобрести себе множество новых контактов — это доступ к социальным сетям через Интернет. В то время, как раньше считалось странным начать вдруг общаться с кем-то, кто был частью вашей предыдущей жизни, теперь это является нормой, это даже круто – найти своего бывшего одноклассника, учителя математики в девятом классе, своего друга из клуба юных химиков или своего бывшего соседа по даче. Различные социальные сети и «дружба» в них с широким кругом людей может создать естественную щель в дверях вашей личной жизни, чтобы вы могли привести в порядок свои отношения, рассказать о своей жизни и семье, поделиться воспоминаниями и фотографиями или сообщить им о том, когда вы будете проезжать через их город. Часто это может плавно переходить к обмену информацией о вашем служении и о целях собираемой вами поддержки.

Сейчас моя дочь-подросток помогает мне просматривать списки всех моих друзей в социальных сетях и создаёт электронную таблицу их имен, городов и адресов электронной почты для отправки им личного письма. Я буду уведомлён, если они захотят периодически получать обновление информации о нашем служения по электронной почте.

НАБЕРИТЕ КОМАНДУ, КОТОРАЯ ПРИСОЕДИНИТСЯ К ВАМ

Попросите родителей, ваших старых друзей и свою супругу, чтобы они помогли вам вспомнить всю вашу жизнь, чтобы заполнить каждый пробел в вашей памяти. Они будут время от времени напоминать вам о других компаниях или событиях, в которых вы когда-то принимали участие, и таким образом вы сможете добавить ещё больше имён людей, с которыми вы или ваши близкие родственники когда-либо были связаны. Если вы состоите в браке, тогда постарайтесь сделать это вместе, сядьте и вспомните всё с вашим супругом или супругой. Вытащите все свои старые школьные альбомы, старые и актуальны церковные справочники, также фотоальбомы с разными фото для того, чтобы разбудить свою память, вспомнить сотни новых имен, начиная со старой молодёжной группы, первых собраний, воскресной школы, выпуска средней школы, поездок в командировки и ассоциации окрестностей. Найдите другие творческие способы, чтобы подключить и других. Вот ещё два способа увеличить ваши усилия, помимо того, что ***вы*** можете сделать:

РУКОВОДИТЕЛЬСКИЕ КОМИТЕТЫ

У меня есть близкий друг, создавший свой Руководительский комитет, в который он вместе со своей женой пригласил двенадцать наиболее важных спонсоров, и они один раз в месяц собираются все вместе на протяжении всего периода поддержки. Цель этих встреч заключается в том, чтобы он мог молиться за них, находить новые контакты, назначать им встречи и ободрять их. Некоторые из них даже создали себе второй подобный комитет в другом городе, где они также концентрируют свои усилия. Независимо от того, что вы решили делать, попробуйте создать похожую группу, чтобы она ежемесячно помогала вам, пока вы не достигнете 100%. Предоставьте им подробное описание своей работы и поблагодарите их за верность вам, и они будут поддерживать вас.

КЛЮЧЕВЫЕ МУЖЧИНЫ ИЛИ ЖЕНЩИНЫ

Когда вы будете готовиться начать свой труд, вы можете пригласить других братьев и сестёр во Христе, чтобы они присоединились к вам. Найдите одного или двух ключевых мужчину или женщину, которые встанут с вами плечом к плечу. Помогите им разобраться во всём и разрешите им охватить широкий круг задач в области финансов и служения. Они должны полностью согласиться с тем, что является необходимым условием для того, чтобы вы выполнили своё задание — быстро и полностью собрать финансирование. Один из бывших наших сотрудников нашёл подходящего человека, чтобы он стал его «ключевым человеком», и этот человек открыл ему ещё 180 новых контактов. Вы никогда не будете знать сможет ли кто-то стать вашим «ключом» к невероятному прорыву или нет до тех пор, пока вы прямо об этом не спросите!

СОБЕРИТЕ ПОЛНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О КОНТАКТЕ

С возможностями современного интернета бывает даже немного страшно от того, насколько подробную информацию мы можем собрать о своих потенциальных спонсорах. В настоящее время разрабатываются всё новые виды технологий, помогающих нам легче находить людей и связываться с ними. Узнавайте, изучайте, используйте.

Невероятно удачная история произошла со мной несколько лет тому назад, когда я решил найти своего старого друга, с которым я потерял связь более семи лет назад. Я сделал запрос по имени в Интернете и нашёл его в пригороде Миннеаполиса. Хотя там не был указан его конкретный адрес или телефон, но была информация о его соседе. Я спросил этого соседа о паре, переехавшей в их квартал, подтвердив, что это мой хороший друг, и попросил его передать записку моему другу. На следующей неделе мы с этим старым другом смогли поговорить по телефону. Они подключились к нашей команде на 150 долларов в месяц, а через несколько лет эта сумма возросла до 300 долларов в месяц. Наша новая дружба с ним и наше партнёрство стали ещё более приятными, чем раньше.

ПОСЛЕДНИЕ СОВЕТЫ

Хорошо было бы пригласить разные поместные церкви присоединиться к вашей команде поддержки. Возможно, кто-то станет возражать против того, чтобы вы подключали свою церковь или друзей для поддержки служения, далёкого от вас. Они могут сказать вам: «Как можно собрать деньги у одной группы людей, чтобы пойти потом в совершенно другую группу в другом месте, и там выполнять своё служение? Разве люди, которым вы служите, не должны поддерживать вас?» Да, в идеале так и есть на самом деле. Но существует множество библейских примеров исключений из этого правила. Павел также получал деньги от других, дальних церквей для служения в Коринфе, Фессалонике и Ефесе (см. Деяния 18:1, 2 Коринфянам 11:7-8, 1 Фессалоникийцам 2:9, 2 Фессалоникийцам 3:8, Деяния 20:34).

Люди часто спрашивают меня: «Сколько имён я должен иметь в своём списке контактов?» Мой ответ – как можно больше, но, по крайней мере, несколько сотен. Я знал одного двадцатипятилетнего парня, которого наняла сток-брокерская фирма. Они потребовали, чтобы он принес *1000 имён* и контактную информацию о них в первый же день его работы. Это должно было стать отправной точкой для создания его базы клиентов. И это не были просто имена, которые он взял из телефонной книги. Нет, за каждым из них стояли люди, которых он знал лично, или каким-то образом встречал за свои короткие двадцать пять лет жизни. Поговорите о своём поиске имён. Этот парень заплатил определённую цену, чтобы положить список на стол своего начальника. Я надеюсь, что мы гораздо более заинтересованы в достижении людей в мире для Христа, чем другие в продаже вложений и облигаций.

Всё зависит от того, насколько серьёзно вы относитесь к полной поддержке. Всё зависит от того, сколько времени вы готовы молиться за весь этот процесс, вознося свои просьбы к Богу целый день, каждый день. Насколько вы посвящены этому делу, ведь вам придётся провести длинные, трудоёмкие часы поисков в интернете? Насколько серьёзно вы готовы «делать то, что необходимо» для создания обширной контактной базы, с которой в будущем можно будет работать?

Как насчёт всего этого? Вы всё ещё готовы делать то, что необходимо?

<u>Доллары и</u>

РАЗУМ

В колледже Барт был выдающимся атлетом. Он решил, что может освободить себя от столь трудоёмкого процесса, который в своё время все мы должны были пройти, чтобы нам получить себе полную поддержку. Взяв этого молодого лидера и его жену в качестве наших новых сотрудников, мы оказали им большую поддержку в том, чтобы они смогли пройти полное обучение. Но у Барта были совсем другие планы. Он решил, что те сотни часов телефонных разговоров, поездки и встречи с потенциальными спонсорами лицом к лицу были вовсе не нужны. Он верил, что Бог сказал ему, чтобы он вместо всего этого выбрал одну сотню людей среди своих контактов, находящихся по всему штату. Потратив всего один день, он отправил всем им письма, прося у каждого из них одинаковую ежемесячную сумму, а также вложив в своё письмо конверт для их первого чека. Будучи вполне уверенным в том, что деньги непременно придут к нему в течении нескольких следующих дней, он откинулся на спинку стула, помолился и стал проверять свою почту. Я умолял его не действовать по этому плану. Но он возразил мне: «Нет, Бог так сказал мне!» Я хотел было сказать ему: «Нет, это не так!», – но это было бы уже не духовно.

Через три месяца он постучал в дверь моего офиса. Обычно будучи в высшей степени самоуверенным, на этот раз Барт тихонько вошёл и опустил глаза. Теперь, казалось, он готов был меня слушать, поскольку, как он мне сказал, только двое из его списка, состоящего из 100 человек, ему ответили. И даже эти даяния оказались лишь «разовыми». Он был весьма потрясён и удручён. Теперь он был готов принимать мою помощь. Я призывал его ещё раз вернуться к каждому из этой сотни и договориться с ними об индивидуальной встрече, лицом к лицу. Он пытался, но теперь делать это ему было гораздо тяжелее, беря во внимание те письма, которые он послал ранее. Следовательно, он никогда уже не смог собрать себе надёжную и полную команду. После всех попыток на протяжении трёх лет обеспечить себе достойное финансирование, он со своей женой, будучи разочарованными, наконец, отправились на «настоящую» работу со своей личной зарплатой. Я был глубоко опечален этим. Тот, кто мог действительно с лёгкостью набрать себе команду – так это Барт. Вместо этого он выбрал путь попроще. И этот путь обрёк его служение.

Мы не можем позволить себе срезать любые углы в процессе подготовки. «Плохо планировать означает планировать себе неудачу» — гласит старая мудрая поговорка. Итак, прежде чем вы начнёте, посмотрите на это место Писания: «Передай свое дело Господу, и твои замыслы преуспеют» (Притчи 16:3). На этом этапе процесса вы со своей семьёй, друзьями и ключевыми спонсорами должны будете провести дни и даже целые недели, просматривая каждый фрагмент вашей жизни, каждую вашу деятельность, в которой вы когда-либо участвовали, каждое место, в котором вы когда-либо жили, работали, учились, играли или служили в своей жизни. Теперь вы можете смиренно отступить с чувством исполненного долга, будучи уверенными в том, что вы провели полную, обстоятельную работу по поиску имён. Если это так, тогда вы готовы к отличному старту.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ИМЕНА

Теперь, когда вы собрали весь этот список всевозможных имён, как вам будет лучше их упорядочить? К кому из них подойти в первую очередь, а к кому во вторую, или третью? Как узнать, что именно нужно будет спросить у каждого из них? Для начала можно распределить весь список на людей, которым вы отдаёте высокий, средний и низкий приоритет.

ВЫСОКОЙ ПРИОРИТЕТ

Это те люди, в которых вы достаточно уверены, что они захотят пообщаться с вами. Это, вероятно, те, с которыми у вас есть Богом данная связь. Они заботятся о вас лично, или они высоко ценят то, чем вы занимаетесь, или же в прошлом на них как-то повлияла ваша организация.

СРЕДНИЙ ПРИОРИТЕТ

Это контакты тех, в ком вы уже не так уверены. Это 50/50. Они могут отреагировать по-разному. Молитесь о том, чтобы вы смогли найти личный подход к ним, старайтесь и просите, Бог также может коснуться и их сердец, чтобы они захотели присоединиться к вашей команде.

НИЗКИЙ ПРИОРИТЕТ

Эти контакты людей, в которых вы почти уверены, что они не захотят давать, но вы всё равно сохраните их имена в своём списке на всякий случай. Никогда не знаешь наверняка.... Вы можете собрать все 100%, так и не используя этот список. Тем не менее, некоторым из вас могут потребоваться все три списка, прежде чем вы сможете получить полное финансирование.

ВАЖНО ПОНИМАТЬ, КАКУЮ СУММУ СТОИТ ПРОСИТЬ

Процесс определения конкретной суммы в долларах или её диапазон во время вашего запроса не будет похож на некое мистическое действие, во время которого рядом с каждым именем вдруг станет появляться определённая цифра, когда вы будете совершать звонок. Начните с высокоприоритетных людей и молитесь над каждым именем. Просите у Бога мудрости. Подумайте о том, чтобы определить важные факторы, по которым вы оцениваете каждого человека. Вот некоторые варианты:

ВАШИ ОТНОШЕНИЯ С НИМ

Это очень важно. Насколько хорошо вы знаете этого человека? Насколько хорошо он знает вас?

ИХ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ ВАШИМ СЛУЖЕНИЕМ

Насколько участливо они относятся к тому, что вы делаете? Я знал одного молодого человека, который просто ненавидел процесс сбора поддержки, но поскольку он собирался помочь сиротам в Африке, он собрал поддержку просто в рекордные сроки. Все хотели в этом поучаствовать!

ИХ ПРОШЛОЕ ДАЯНИЕ

Имеет ли этот человек опыт поддержки вас каким-либо образом или поддерживал кого-то другого, о ком вы знаете? Если это так, то это является существенным показателем того, что они могут или будут давать в будущем.

ИХ ПРОФЕССИИ

Вы, наверное, не собираетесь просить у своего парикмахера столько же, сколько у знакомого ортопедического хирурга. Но, например, никогда не просите у почасового работника менее чем 75 долларов в месяц. Потом вы можете снизить сумму, но никогда не начинайте с суммы ниже 75 долларов.

ИХ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Этот момент может быть самым обманчивым из всех возможных. Они могут жить в шикарном особняке и ездить на Лексусе, но при этом они также могут быть «по уши» в серьёзных долгах!

ИХ ХРИСТИАНСКАЯ ЗРЕЛОСТЬ И ПОНИМАНИЕ ЖЕРТВЫ

Есть большая возможность увеличить ту сумму, которую я обычно прошу инвестировать, в том случае, если эти люди ходят со Христом и правильно понимают библейские принципы жертвования. Другими словами, они рассматривают возможность стать спонсорами как «вертикальную» привилегию, вместо «горизонтальной» обязанности.

У вас могут быть и другие факторы, которые вы захотите добавить в этот список. Не забудьте повторять этот процесс с каждым из людей со списка «среднего приоритета» и, если понадобится, также и со списком низкого приоритета. Вы в действительности можете получить полную поддержку, связавшись со своими контактами лишь с высоким и средним приоритетом. Я молюсь, чтобы так оно и было!

Допустим, вам нужно собрать ежемесячную поддержку в размере 6 000 долларов, и если при этом половина ваших личных встреч окажется успешной и приведёт к появлению новых ваших спонсоров, какие суммы тогда вам потребуются?

ТАБЛИЦА

Средняя сумма
$40/месяц
$50/месяц
$60/месяц
$75/месяц
$100/месяц
$125/месяц
$150/месяц
$200/месяц

Реальный донор
150
120
100
80
60
48
40
30

Количество личных встреч
300
240

200
160
120
96
80
60

Примечание: Если вы хотите получать полную поддержку на протяжении всей вашей оставшейся жизни, продолжайте просить о небольших суммах!

Никогда не просите у профессионала в своём деле или у пары с двойным доходом менее 100 долларов в месяц. Вы сейчас можете подумать: «100 долларов!? Ты должно быть шутишь! Это очень много денег. Никто в моей церкви или в моём городе не может себе этого позволить!» Я прошу вас заметить некоторую разницу. Вы можете жить в спартанских условиях, но откройте глаза на существующие реалии. За последние 200 лет американцы *заработали* больше и *пожертвовали* больше, чем любая другая нация на земле. Я изучаю ежегодные диаграммы того, сколько ежегодно зарабатывают люди разных профессий, и как часто они получают свою зарплату. Независимо от того, в какой части США вы живёте, по сравнению со всем остальным миром, безусловно, вокруг вас очень много богатых людей!

ОБЫЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ВСТРЕЧАЮЩИЕСЯ ВО ВРЕМЯ ПРОШЕНИЯ

УБЕЖДАТЬ СЕБЯ В ТОМ, ЧТО КОНКРЕТНЫЕ ЛЮДИ НЕ МОГУТ ИЛИ НЕ ХОТЯТ ДАВАТЬ

Например, как насчёт тех, кто совсем недавно окончил колледж? Вы не можете этого сделать, не так ли? Они только закончили обучение! Но когда же в таком случае самое *подходящее* время, чтобы просить их. Как только они в первый раз в жизни получат деньги на руки, вы сможете помочь им установить правильные шаблоны жертвования. На самом деле у нас есть пара молодых сотрудников, которые подходили к целому ряду своих друзей, в то время ещё учащихся в колледже. Я был поражён, узнав, как щедро жертвовали эти студенты. Это заставило меня понять то, что абсолютно *все* кандидаты могут присоединиться к вашей команде поддержки.

ПРОСИТЬ У ВСЕХ ОДИНАКОВУЮ СУММУ

Барт в истории в начале этой главы наивно полагал, что он может довольно быстро собрать свою поддержку, попросив у 100 человек по 25 долларов. Но людям нравится именно индивидуальное отношение. Они ценят то, когда другие молятся о них и думают о том, сколько и как их попросить. Мы должны буквально «искупать» в молитве весь этот процесс подхода к каждому потенциальному партнёру по служению, ища мудрости у Бога, чтобы просить его на достойном уровне и в мудрых пределах диапазона сумм.

ПРОСИТЬ СЛИШКОМ МАЛО

Возможно, кто-то, взглянув на ваши записи, сможет многое рассказать о том, как вы собираете поддержку. Ваши финансовые распечатки содержат факты о ваших встречах. Когда я вижу большое количество небольших сумм, я спрашиваю у этого христианского служителя, о какой сумме ежемесячной поддержки они просили во время каждой из встреч. Обычно они, опуская голову, шепчут: «50 долларов», - или же они могут признаться в том, что вообще не называли никакой суммы. Достаточно плохой ход! Если вы решите, что будете просить у людей по 50 долларов в месяц, тогда средний размер

одного пожертвования для всей вашей команды составит около 40 долларов. Если вы станете просить каждого о 100 долларах в месяц, то средний размер составит около 85-90 долларов. Если вы рискнёте просить 150 долларов, то средний показатель составит 130 долларов, и так далее.

НЕ ПРОСИТЬ ВООБЩЕ

Потенциальные доноры не умеют читать ваши мысли. Вы должны дать им некоторое представление о том, чего вы ожидаете от них, чтобы они делали! Они смотрят религиозную телевизионную программу, в которой спикер просит всех пожертвовать $19,95. Они переключают канал, и тут следующий оратор хочет, чтобы вы ему отправили $500. За всю историю моего служения на протяжении многих лет было два случая, когда меня остановили ещё до моего конкретного вопроса, сказав: «Не предлагайте свою сумму. Мы просто помолимся об этом и дадим вам знать». Остальные всегда нуждались в конкретных указаниях по поводу того, о чём я просил.

Когда я замечаю, что у одного из наших сотрудников есть спонсор, который, кажется, пропустил месяц или два, я задаю этому сотрудник следующий вопрос: «Встречались ли вы с этим человеком лицом к лицу?» Обычно они, немного смущённо, признают, что только позвонили этому спонсору или отправили им письмо/на электронную почту, или попросили их о поддержке, находясь в компании других людей. И так почти со всеми, без исключения. Индивидуальная встреча всегда приводит к более крупным, более последовательным, более продолжительным ежемесячным обязательствам, чем выбор *другиx* альтернатив.

СЛУЧАЙНЫЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ

Что, если человек, которого вы хотите попросить, *действительно* живёт на большом расстоянии от вас? Вы можете подумать: «Неужели Вы говорите мне, что я должен купить билет на самолёт, арендовать автомобиль, получить номер в отеле в городе на расстоянии 2000 миль, чтобы встретиться с моим старым школьным товарищем по команде, и это при том, что он совсем необязательно захочет вступить в мою команду даже на $75 в месяц?» Нет, скорее всего, нет.

Мы ещё поговорим более подробно об этом в конце 25 главы, но, если ваш друг действительно находится настолько далеко от места, где вы живёте или от любого из тех городов, в которые вы планируете поездки по поддержке, тогда вы можете просто написать ему. Затем позвоните по телефону или сделайте видеозвонок, чтобы ответить на возможные его вопросы и услышать принятое им решение. Но если личных встреч было сделано менее, чем 90% от вашего общего числа просьб, я бы осмелился предположить, что вы, вероятно, срезаете углы, выбирая лёгкий путь, или ищите себе необъективные оправдания, почему вы не можете встретиться с ними лично.

Может так произойти, что именно тот человек, который живёт на большом расстоянии от вас, если вы решите потратить своё время и деньги, чтобы встретиться с ним, в результате *придёт* в вашу команду с очень существенной суммой. Несколько лет тому назад я осуществил огромный перелёт в 2000 миль лишь для того, чтобы увидеть своего друга и поделиться с ним видением моего служения, дав ему понять, что он и моё послание к нему очень важны. В итоге он стал крупнейшим моим финансовым спонсором. Я могу с уверенностью сказать вам, что он не тот человек, который взял бы на себя подобное обязательство, просто получив письмо, или звонок по телефону! Опять же, когда вы

принимаете решения о поддержке, всегда позволяйте своему видению, а не бюджету, двигать ваш поезд,

Это нелёгкая работа – молиться и думать о каждом человеке, состоящем в вашем списке, о том, когда и как с ним встретиться, и о чём его просить. Совершить «просьбу к Богу» – означает, что вы на каждом шагу будете усердно искать мудрости у Него. Всегда выбирайте наиболее индивидуальный подход к людям, когда вы приглашаете кого-то присоединиться к своей команде. Господь поможет вам правильно просить правильных людей о правильной сумме. Я вам это обещаю.

Экипировка

ПОЯСА ДЛЯ ИНСТРУМЕНТОВ

Тоня была довольно резкой девушкой. У неё вовсе не было навыков работы с людьми, и она знала это. Перед тем как перейти к полномасштабному служению, она работала в телемаркетинге. И была хороша собой. Она прошла всю необходимую подготовку по поддержке, но слушала не особо внимательно и не принимала полученную информацию к сведению. Она предположила, что, имея кое-какой опыт и обладая талантом, она сможет избежать огромного количества трудоёмкой работы, как она это называла, и просто начала встречаться с людьми. Кому нужны все эти планы, брошюры или слайды, если Сам Бог наделил её такой привлекательной внешностью, рассуждала она? Вместо того чтобы тратить дни напролёт на кропотливую подготовку, она решила со всем справиться сама. Она относилась к сбору поддержки, как к большому приключению на тему доверия и веры. Но в глазах других это выглядело несколько глупо, даже самонадеянно.

Если вы тщательно готовитесь сегодня, скорее всего, вам не придётся исправлять свою работу завтра.

В другом городе, ей пришлось столкнуться с препятствиями. Вопросы, на которые она не готова была ответить, сопровождали её повсюду. Её «розовые» представления о мгновенном успехе превратились в сущий кошмар. Люди не приходили на встречи с ней, поскольку она не утруждала себя тем, чтобы подтвердить их заранее. Некоторые, как оказалось, вовсе не были впечатлены её бессвязным рассказом о предстоящем служении. Другие сомневались в её организационных возможностях и умении планировать, потому что она не подготовила никаких материалов, чтобы представить их своим потенциальным спонсорам.

Теперь, смирившись со своим поражением, Тоня опять вернулась к чертёжной доске. Она обратилась за помощью к своему лидеру, затем оставалась в своей квартире в течение следующих десяти дней, чтобы молиться, планировать, готовиться и практиковать. Необходимо обязательно сначала заложить правильную основу, *прежде* чем совершать первый звонок или назначать первую встречу. Цель такой подготовки — дать вам основной обзор и основные инструменты для старта. В то время, когда вы готовитесь к действиям, вам нужно будет пройти три основные части этого процесса.

ИНСТРУМЕНТ # 1: СЦЕНАРИЙ ВАШИХ ЗВОНКОВ

Хорошо поработайте над ним. Если нужно переделайте его не один раз. Попрактикуйте ваш сценарий со своими друзьями. Прислушайтесь к их советам. Насколько он хорош на практике? Не слишком ли коротко? Может, слишком долго? Слишком личный? Вы можете серьёзно навредить себе, подготовив его ненадлежащим образом. Вам необходимо, чтобы этот сценарий постоянно был перед глазами в течении первых сорока-пятидесяти ваших разговоров, пока вы не станете полностью уверенными в том, что именно вы хотите сообщить, и вам не нужна больше помощь. По мере того как вы будете создавать свой телефонный скрипт, будьте осторожны в том, чтобы вам не говорить слишком много о деньгах во время телефонного звонка, и также у вас есть опасность, наоборот, сказать об этом слишком мало. Например:

• *Слишком много:* «Причина, по которой я вам звоню, заключается в том, что я хочу попросить вас о встрече со мной. Во время своего визита я собираюсь просить вас, чтобы вы присоединились к моей группе финансовой поддержки, жертвуя на моё служение 100-150 долларов в месяц».

• *Слишком мало:* «Я, аххх, просто хотел зайти и… ммм… и поделиться с вами информацией о своём служении и, может быть, рассказать вам о некоторых наших нуждах, но, в основном, просто для того, чтобы мы могли пообщаться с вами, и попросить вас молиться обо мне».

• *Правильно*: «Я хотел бы поделиться с вами некоторой информацией о своём видении и о своих финансовых задачах. На этой неделе я буду по делам в центре города. Я хотел бы спросить, смогли ли бы мы встретиться, например, в четверг или в пятницу, если у вас найдётся свободное время в вашем расписании».

Помните: чем больше вы будете говорить о деньгах, тем выше вероятность того, что они тут же захотят дать вам свой ответ, прямо по телефону, вместо того чтобы встретиться с вами. Общая цель вашего телефонного звонка — договориться с ними о встрече! В то же время, вы, должно быть, не хотите жертвовать своей честностью. Вовсе не упоминать о финансах также может быть неприемлемым. Это, к тому же, может навредить вашему авторитету.

ИНСТРУМЕНТ #2: ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВАШЕГО СЛУЖЕНИЯ

Вы можете включить всю важную информацию в портфолио вашего служения – небольшую папку с файлами. Наймите кого-то, умеющего создавать мощные, визуально понятные к восприятию документы, для создания графического дизайна вашей презентации. Вот, что вам стоит включить в своё портфолио: обложку, видение и цели миссии, история и обзор организации, потребности или нужды, история чьей-то жизни, на которую влияет ваше служение, история вашей личной жизни или свидетельство того, как вы обратились к Богу, ваши действия и цели в служении, страница посвящения и ссылки. Здесь также важно иметь раздел «Приложения», чтобы можно было ссылаться на него, в случае необходимости. Он должен включать в себя то, во что вы верите, ваш бюджет и поддержку.

Использование современных технологий при подготовке вашей презентации, несомненно, является положительным моментом, но не переусердствуйте в этом. Некоторые служителя, которые собирают поддержку, используют при встречах свои впечатляющие компьютерные презентации со всевозможными эффектами, но это может быть очень отвлекающим моментом от главной цели. Вместо того чтобы провести время с человеком, общаясь с ним от сердца к сердцу и выстраивая отношения, всё сводится к тому, чтобы похвалить христианского служителя, пока он с гордостью щёлкает своими «навороченными» слайдами. Ваша цель — не впечатлить их презентацией, а поразить их сердце захватывающим, дальновидным видением вашего служения. Вы можете подробно рассказывать, объясняя каждую деталь, но вежливая улыбка на лицах ваших слушателей исчезнет уже через двадцать-тридцать минут. Ниже представлены те части, из которых должна состоять ваша презентация:

ВАШЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО И ПРИЗВАНИЕ

Напишите своё свидетельство, как вы пришли к Господу и как вы были призваны на служение. Постарайтесь вместить каждую историю в трёх предложениях. Если есть какая-

либо корреляция между тем, когда и как вы пришли ко Христу и к служению, к которому Бог призывает вас, раскройте это в своей презентации.

ВАШЕ ВИДЕНИЕ СВОЕГО СЛУЖЕНИЯ

Даже если вы передовой миссионер или просто закулисный администратор – сосредоточьтесь на том, чтобы показать общее видение вашей организации. Оторвите взгляд вашего партнёра от земли и покажите ему с высоты птичьего полёта в контексте вечности влияние того служения, к которому призвал вас Бог. Помогите им понять, насколько стратегическим был бы их поступок в том случае, если бы они решили направить часть своих денег на это служение погибающему миру. Всегда показывайте им то, каким образом ваше служение помогает миру приблизиться ко Христу. Если ваши цели никоим образом не связаны с достижением *всего* мира для Иисуса—расширяйте их! Мы должны на самом деле принять Его повеление сделать учениками *все* народы. (Мф. 28:18–20).

ИСТОРИЯ ОДНОЙ ИЗМЕНЁННОЙ ЖИЗНИ

Определите для себя одного человека, на которого оказали влияние вы сами или ваша организация. Расскажите о нём, показывая его фото, вашим потенциальным донорам. Что именно они смогут запомнить после встречи с вами? Лицо и историю того человека, чья жизнь действительно изменилась! Какова будет главная причина, по которой они захотят инвестировать в вас? Теперь они по-настоящему верят в то, что через вас Бог будет действовать на самом деле, и ещё больше жизней станут в корне изменены. Возврат вложенных вами инвестиций в большинство людей, с которыми вы работаете, на деле означает реальные изменения в их жизни, а не только достижение вами целей в отношении их количества. Вы можете воспользоваться идеей записи на свой мобильный телефон видео, продолжительностью не больше одной минуты, в котором было бы записано свидетельство человека, жизнь которого кардинально изменилась благодаря вашему служению. Покажите его во время вашей встречи. Это довольно просто, но очень эффективно. История преобразованной жизни— хороший момент для того, чтобы перейти к вашей просьбе. Вы прекрасно продемонстрировали то, что ваше служение — это реальные изменения жизней, и теперь вы хотите пригласить своего потенциального спонсора стать вашим партнёром.

ПРОСЬБА

Прежде чем назначать встречи, вам заранее нужно будет решить, будете ли вы просить того человека, с которым у вас назначена встреча, сразу *присоединиться* к вашей команде или пока просто *молиться* о том, чтобы в будущем он стал частью вашей команды. Существует большая разница между этими понятиями. Как вы уже могли догадаться, я всегда рекомендую вам просить их присоединиться к вашей команде именно *во время* встречи. Предоставьте им возможность ответить на ваш главный вопрос. В их жизни им до вас уже задавали множество вопросов. Так что они справятся и с вашим! Вы приложили немало усилий, чтобы организовать это встречу. Вы звонили, договаривались, перепланировали, и теперь вы имеете свои драгоценные сорок минут, сидя напротив этого занятого человека. Не тратьте их впустую. И, конечно же, не думайте, что вы опять так легко сможете получить ещё одну такую возможность. Используйте те сорок минут по максимуму, они очень ценны! Ваши потенциальные спонсоры знают, почему вы там находитесь. Вы ведь ничего не скрывали от них. Будьте наготове и пригласите их присоединиться к вашей команде. Затем немного помолчите, и пусть они озвучат принятое ими решение. Вы можете вполне доверять Господу в том, что Он услышал вашу

просьбу к Нему, и что Он полностью властен над ответом этого человека. После того как вы сделаете своё предложение инвестировать и стать партнёром вашего служения, это уже их дело – между ними и Господом.

Но давайте признаем, что самое сложное во всех этих встречах — это разговор один на один. Если бы при этом присутствовал хотя бы ещё «третий участник», это могло бы немного снизить напряжение А ведь в действительности Он есть, и это Сам Бог! Но я также имею в виду и то портфолио по служению, которое вы используете, взяв его с собой. Когда я дохожу до самой *Просьбы*, я показываю им диаграмму Уровни Даяния (или УД). Вот разные её виды:

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ УД

Почти всегда без исключения мой вопрос состоит только из одного – ежемесячного обязательства. То, что я показываю эту диаграмму и прошу определённую сумму или в пределах её диапазона, – не является твёрдым ультиматумом! Нет! В увлекательной, реляционной, уважительной форме я всего лишь открываю наш с ними диалог. Он просто служит *началом* нашей беседы. Человек может видеть на диаграмме, что у него всегда есть возможность дать большую или меньшую сумму, чем я прошу.

ТАБЛИЦА

Центр для

МОБИЛИЗАЦИИ

МИССИИ

Присоединитесь к команде!

Всего 43 донора……………………$7200 в месяц

ЕЖЕГОДНЫЕ УД

Возможно, человек, с которым вы встречаетесь, получает свои доходы периодически, и поэтому не может выполнять свои обязательства ежемесячно. Если это так, то у вас на этот случай есть годовая диаграмма УД. Предложите ему жертвовать конкретную годовую сумму и спросите, готов ли он выписывать вам чек один раз в год. Я всегда спрашиваю, в какое время года ему будет более всего удобно отправлять его мне. Я отмечаю это время в своём календаре, чтобы иметь возможность не забывать каждый раз вовремя связываться с этим человеком.

ТАБЛИЦА

Партнёрство ежегодного даяния

ЦЕРКОВНОЕ УД

У вас должны быть на примете несколько церквей, которые вы хотели бы посетить. Они никогда не узнают, что вы о них думаете, если вы не расскажете им об этом. Покажите

свою диаграмму УД, чтобы представить её пастору той церкви или главе их комитета миссий. Это может быть ваша ежемесячная и / или ежегодная диаграмма церковного УД.

ТАБЛИЦА

Ежемесячное партнёрство с церковью

Поработайте над этими диаграммами. Подумайте о диапазоне её границ и не делайте их низкими, но при этом в пределах реальных возможностей людей. Если вы собираете всего 3000 долларов в месяц, максимальный уровень вашего даяния должен составлять 250 долларов в месяц. Если вы собираете $ 6000 в месяц, то, соответственно, наибольшая сумма от одного человека должна также быть в два раза выше – по $ 500 в месяц. Если вы собираете 10000 долларов или более того, включите в свою диаграмму хотя бы одну возможность для доноров жертвовать сразу 1000 долларов в месяц. В зависимости от суммы, которую вы собираете, я рекомендую вам разместить на своей диаграмме по крайней мере тридцать ячеек УД, но не более пятидесяти. Людям очень ценно то, что во время вашей встречи вы кладёте перед ними одну из этих диаграмм УД. На это существует две причины:

• *Они хотят присоединиться к команде.*

Они хотят не просто быть учётной записью # 29078 в вашем списке. Они хотят быть важной частью команды— вашей команды. Они видят то, что вы думали о них, и молились о вашей встрече, готовясь их просить. Вы предложили им определённую роль, какую они могут сыграть, и как они могут стать стратегически полезными в вашем служении.

• *Они хотят внести свою «лепту».*

Диаграмма помогает людям иметь более ясную картину того, какую именно часть от общей суммы они должны будут внести. Когда они просматривают диаграмму УД, мысленно они подсчитывают сколько процентов от общей суммы будет составлять их часть, которая отныне станет их ежемесячной обязанностью. Независимо от того, какими ресурсами они обладают, обязательство в 500 долларов в месяц было бы слишком большой частью в процентном соотношении для того, кто собирает себе лишь 3 000 долларов в месяц. Может быть, они не захотят, чтобы вы были слишком зависимы от них. Но тот же донор может согласиться на ежемесячное даяние в размере 500 долларов или даже более, тому, кто собирает себе сумму от 6 000 до 10 000 долларов. Почему? Потому, что они действительно хотят помочь вам, они хотят быть в вашей команде, они хотят довести вас до 100%, но при этом они также пытаются понять, какова их «лепта». Диаграммы УД отлично помогают им видеть это.

ЗАВЕРШЕНИЕ

Пятая и последняя часть вашего портфолио служения—это завершение вашего разговора. Как вы окончите вашу встречу? Вы должны быть абсолютно *конкретными* в отношении того, какие именно следующие шаги возможны как для вас, так и для них. Создайте себе некую схему или сценарий того, как вы дальше будете вести разговор, отталкиваясь от того, что они вам ответили. Например, если они скажут вам:

«Да, мы хотим присоединиться к вашей команде».

• Установите точную сумму, которую они хотят каждый месяц (или каждый год) жертвовать вам.

• Узнайте, когда именно они хотят начать своё даяние.

• Определите, каким образом это будет происходить: с помощью чеков, электронного перевода средств или по кредитной карте.

• Хорошенько подумайте, следует ли вам также попросить их о том, чтобы они внесли свой вклад и в ваш стартовый фонд служения.

• Спросите их о том, необходимы ли им рассылки.

• Дайте им свой информационный бюллетень, возьмите всю их контактную информацию, поблагодарить их.

«Нет, я не могу присоединиться к вашей ежемесячной группе поддержки».

• Определите, будет ли целесообразным то, чтобы вам снизить предложенную сумму ежемесячного взноса.

• Спросите, хотят ли они взглянуть на вашу ежегодную диаграмму УД и рассмотреть возможность своей ежегодной инвестиции.

• Спросите их, может быть, они желают внести одноразовое пожертвование в ваш стартовый фонд служения.

• Спросите, необходимы ли им рассылки.

• Дайте им информационный бюллетень и поблагодарите их за всё.

• Спросите, хотят ли они получать вашу информационную рассылку и через год встретиться с вами снова, чтобы вновь поговорить о вашем служении и возможной поддержке.

«Возможно. Позвольте мне подумать об этом и поговорить со своей супругой».

• Дайте своё согласие на их просьбу немного подождать и договоритесь о конкретном времени в течении следующих двух-трех дней, когда вы могли бы им позвонить, чтобы узнать о принятом ими решении.

• Дайте им свой информационный бюллетень, возьмите всю их контактную информацию, поблагодарите их за встречу с вами.

Если у вас есть такие люди, которые, пообещав вам о том, что придут в вашу команду, жертвуя 100 долларов в месяц, и три месяца спустя они всё ещё не начали давать, не держите на них зла. Начните с оценки того, насколько инициативными были лично вы, достаточно ли вы им звонили, напоминая им о том, что, когда, где и как они должны начать давать.

ИНСТРУМЕНТ # 3: СЦЕНАРИЙ ВАШЕГО ПОСЛЕДУЮЩЕГО ТЕЛЕФОННОГО ЗВОНКА

Если после того, как во время встречи вы предложили им присоединиться к вашей команде, а они попросили у вас больше времени для того, чтобы принять решение, вам самим необходимо инициировать последующий звонок. Во время разговора вы можете поблагодарить их за встречу, предложив им в дальнейшем строить с вами отношения. Но

вот две главные цели хорошо подготовленного последующего звонка тому, кому потребовалось больше времени для принятия решения:

ОБЕЗОПАСИТЬ РЕШЕНИЕ ДАЯНИЕ

Половина потенциальных спонсоров скажет вам о своём решении прямо на встрече. Другая же половина скажет вам о том, что они должны ещё помолиться об этом, поговорить со своей супругой или пересмотреть свой бюджет.

ТОЧНО ОПРЕДЕЛИТЕ СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ, ЧТОБЫ ПОМОЧЬ ИМ НАЧАТЬ ЖЕРТВОВАТЬ

Если после этого звонка вы повесите трубку, так и оставив всё туманным, вскоре вы пожалеете об этом. После испытанной вами радости от того, что они хотят сотрудничать с вами, дайте им возможность чётко понять, сколько давать и когда им начинать, каким будет способ их даяния и *каким образом* можно сделать максимально эффективным первый взнос. Я советую вам заскочить к ним домой или в их офис, чтобы взять у них первый чек. Вы можете взять с собой свой ноутбук или смартфон, зайти на вашу страницу даяния, повернуть к ним компьютер и дать им возможность самим ввести свою информацию, нажать кнопку «подтвердить», и вот, они уже официально в команде!

Я знаю, что вся эта информация может показаться вам слишком запутанной или довольно сложной. И я отлично вас понимаю. Если вы посвятите себя тому, чтобы неустанно просить Святого Духа наполнить вас и дать вам силы, поскольку вы собираетесь добросовестно и последовательно планировать, готовиться и применять, вы точно сможете увидите Бога, идущего впереди вас. Помните о том, что Он хочет, чтобы у вас была поддержка даже больше, чем вы сами!

Примечание: Позже мы предоставим вам гораздо больше практических деталей (в главе 22–26) о первом звонке, встречах и последующих действиях.

Составьте свой

ГРАФИК

Когда я впервые начал собирать поддержку, я запланировал поездку из Арканзаса в Канзас-Сити длительностью в шесть часов. На той неделе я был сосредоточен на других делах и не договорился ни об одной из встреч. Я рассуждал следующим образом: «Я знаю, что пока что я не назначил ни одной встречи, но я ведь *знаю* этих ребят лично. Они же мои друзья! Мне нужно просто довериться Богу!» Лелея в своём сердце тёплые надежды, не имея чёткого представления о том, как всё должно происходить, я уверенно отправился в Канзас-Сити. Когда я приехал на место, я начал звонить своим друзьям. Один из них оказался за городом, к другому приехали родственники, третий был болен, четвёртый номер был недействителен, и моё фиаско на этом не закончилось! Позвонив по каждому номеру со своего списка, я так и не смог договориться ни об одной встрече! Я чувствовал себя настолько глупо, что мне хотелось просто кричать: «Я больше *никогда* не буду этого делать!» Я вернулся к своей машине, сел в неё и поехал домой.

«Какие бы неудачи я не встречал на своём пути, какие бы ошибки я ни совершил в личной и общественной жизни— это всегда были последствия моих действий без предварительных размышлений».

Бернард Барух, американский бизнесмен

Это самый неудачный пример того, как нужно составлять свой график по сбору поддержки: я потратил шесть часов на поездку в Канзас-Сити, один час на безрезультатные звонки своим друзьям и шесть часов на дорогу домой. Ошибка, совершённая мною в отношении планирования, стоила мне множества времени и денег, потраченных впустую. У меня нет дара администрирования, и сам я не очень организован. Сбор поддержки— это множество дел, совершаемых ежедневно. Нам необходимо научиться эффективно планировать своё время и жить согласно составленному графику.

НАЧАЛО ВАШЕГО СТАРТА И ПРЕДПОЛОГАЕМАЯ ДАТА ФИНИША

Не спешите собирать поддержку. Удостоверьтесь в том, что вы прошли все возможные для этого тренировки. Некоторые считают себя настолько *умными*, что им было бы неловко подвергать себя тщательному обучению по сбору поддержки. Другие воспринимают себя настолько *умными*, что получение дополнительного обучения для них просто пустая трата времени. Часто ширина вашего воздействия определяется глубиной вашей подготовки.

Поэтому точно определите себе дату начала и дату окончания. Это означает, что вам необходимо будет выделить время для Бога и молиться за себя, своих спонсоров, свою презентацию и результаты. Выделите достаточно времени для того, чтобы все ваши инструменты были усовершенствованы. Получите объективные положительные отзывы. Спланируйте и организуйте все ваши данные и планы. Составьте график всего процесса. Платите цену заранее, и люди, с которыми вы будете встречаться, увидят, услышат и почувствуют вашу подготовку, превосходство и профессионализм. Это произведёт на них впечатление, и Бог будет использовать это. Они подумают: «Если этот миссионер провёл

такую обширную работу во время подготовки и сбора своей поддержки, то он будет с таким же усердием относиться и к своему служению. Я хочу сотрудничать с таким работником!»

Люди хотят знать точные даты вашего финиша. Артаксеркс спросил Неемию, когда он завершит свой проект, и он «назвал сроки» царю (Неемия 2:6). Люди, скорее всего, не будут впечатлены нашим чрезмерно духовным ответом, наподобие «как Господь поведёт» на конкретно поставленные ими вопросы. Поэтому определите для себя наиболее реальную дату, до которой должен быть завершён ваш сбор поддержки. Это не должно продолжаться всего две недели. Но и не два года! Возможно, этот процесс у вас займёт от трёх до шести месяцев, в зависимости от той суммы, которую вам необходимо собрать. Не *планируйте* сбор на слишком длительный период, но и в том случае, если вы завершите работу лишь по истечении двенадцати-восемнадцати месяцев, не чувствуйте себя каким-то неудачником. Это не означает, что вы ленивы или не организованы. Ведь на самом деле у вас могут быть смягчающие обстоятельства, не зависящие от вас. Суть вот в чём - не сдавайтесь, пока не достигнете хотя бы 100%, и будьте готовы сделать абсолютно всё, что будет необходимо, чтобы достичь своей цели!

Назначьте себе дату финиша, связав её с какой-то целью или важным событием в служении. Если учебный семестр начинается 25 августа, и вы хотите быть там, чтобы помочь студентам переехать и начать рассказывать им о Христе, назначьте 10 августа датой своего финиша. Если ваше служение, например, проводит в Бразилии огромное мероприятие по обучению пасторов, и вы непременно хотите быть там, сделайте это своей финишной датой. Если ваш потенциальный партнёр почувствует, что ваше жгучее желание помочь первокурсникам *больше*, чем получить 100% бюджет, они будут гораздо более охотно инвестировать в вас *сейчас*, а не когда-нибудь позже.

СОСТАВЬТЕ КАЛЕНДАРЬ ПО СБОРУ ПОДДЕРЖКИ

Представьте себе, каким должен быть ваш рабочий график на неделю. Планируя время, отдавайте предпочтение вашим поездка по поддержке. Имея у себя их точный график, вы сможете избавить себя от многих головных болей.

ОПРЕДЕЛИТЕ ОБЪЁМ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Когда вы точно установите для себя даты начала и окончания сбора, вы поймёте, сколько у вас есть недель на то, чтобы собрать поддержку. Разделите необходимую вам сумму на количество недель, чтобы определить ту сумму, которую вы должны собирать каждую неделю. Предположим, вы хотите достигнуть 100% в течение 20 недель, вам необходимо собрать 6 000 долларов в месяц, и вы работаете на полную ставку. Это означает, что в среднем вам понадобится собирать по 300 долларов в месяц.

ПРИМЕР РАБОЧЕЙ НАГРУЗКИ

Сбор $6000 в месяц в течение 20 недель

720 телефонных звонков

240 просьб о встрече

120 личных просьб

60 посвящённых

В зависимости от того, для чего вы просите, предположим, что среднемесячное посвящение, которое вы получите от доноров, составит 100 долларов. Для того чтобы собрать эту сумму, вам потребуются шестьдесят новых ежемесячных партнёров, которые помогут вам получить бюджет в размере 6 000 долларов. На протяжении многих лет моих наблюдений я заметил, что каждый второй человек, с которым вы будете встречаться лицом к лицу, захочет стать частью вашей команды. Следовательно, вам нужно будет иметь по меньшей мере 120 индивидуальных встреч, чтобы получить шестьдесят ответов «да».

Для организации каждой встречи, о которой вы сможете договориться, вам, как правило, придётся просить, чтобы с вами встретились, по крайней мере, двух человек. Чтобы получить эти 120 встреч, вам, вероятнее всего, потребуется обратиться лично напрямую или по телефону не менее, чем к 240 человекам. В связи с развитием нашего общества и технологий стало ещё сложнее связаться с кем-то, чтобы иметь возможность попросить его о личной встрече! Вам понадобиться минимум три попытки на человека, чтобы с ним, наконец, встретиться. Это означает, что на те запланированные 240 заявок потребуются не менее 720 телефонных звонков.

Мы должны осознать реальность той ежедневной, еженедельной и ежемесячной рабочей нагрузки, что ожидает нас. Некоторым из вас, возможно, придётся ещё больше увеличить цифры, указанные выше.

УДЕЛИЛЕ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ ТЕМ ГОРОДАМ, КОТОРЫЕ ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ ПОСЕТИТЬ

Когда вы будете создавать свой календарь сбора поддержки, возьмите все имена со своего списка и поместите их на карту страны. Начните с ваших высокоприоритетных имён. Сделайте отметку там, где живёт каждый из них. То же самое проделайте и с именами среднего и низкого приоритета, используя при этом другой цвет маркера для каждой из категорий. Когда вы закончите, на вашей карте должны оказаться сотни имен и множество меток. Обведите маркером те места, где сосредоточена наибольшая концентрация. Это будут те города, которые вы должны посетить. В приложении книги есть ориентированная карта США.

Какой город вы должны посетить в первую, вторую или третью очередь? Сморите не только на количество контактов в этом городе, но и на их качество. Если в каком-то городе у меня есть тридцать имён, но большинство из них были средними или низкоприоритетными людьми, я бы сначала предпочёл этому городу тот, где у меня было только пятнадцать имён, но большинство из них были первоочерёдными. Отметьте его, включив сюда все соответствующие даты и поездки. Начните с определения даты старта и окончания. Затем трудитесь каждую неделю, отправляясь из города в город, с кратковременными пребываниями в вашем родном городе, собирая себе поддержку.

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОЕЗДОК

После моей катастрофически неудачной поездки в Канзас-Сити всякий раз, когда я принимал какую-либо поддержку, перед тем я усердно работал, чтобы спланировать свой график, прежде, чем я даже начать двигаться в путь. Мне нравится приехать в какой-то город, поработать там по плотному графику, а затем вернуться домой. Идеальное количество дней вашего пребывания в любом конкретном городе - от трёх до четырёх. Если я назначаю встречи именно в таком промежутке времени, я заметил, что в этом случае люди более охотно и усерднее стараются, чтобы вписаться в мой график. Но если я

скажу им, что я приехал в их город на одну-две недели, то они, не видя никакой существенной причины заранее назначать нашу встречу, отвечают мне: «О, вы главное приезжайте в город. Мы обязательно найдём время для встречи».

СЦЕНАРИЙ №1:

Вечером в Starbucks вы встречаетесь с Джеймсом, своим старым другом со средней школы, который теперь занимается своим бизнесом. Он говорит вам: «Хорошо, что ты сейчас в городе. Ты уже ходил за покупками в один из наших торговых центров? Или играл в гольф? Может, побывал на футбольном матче?»

Вы отвечаете: «Нет, я не смог».

«Почему? – удивлённо спрашивает Джеймс. – Что же ты делал целый день?»

«В 6 утра у меня был завтрак с Терри Джонсом, во время которого мы говорили о моей поддержке; затем утренний кофе с пастором Штраусом; обедал я с бизнесменом, от другого спонсора; и только что отужинал с парой, которая хотела услышать о нашем служении. Сегодня у меня было не так уж много времени, чтобы бегать по городу, и ты уже пятая моя встреча за день».

Джеймс лишён дара речи. Как вы думаете, что в этот момент происходит в его голове? Этот парень становится очень серьёзным!

СЦЕНАРИЙ №2:

Вы встречаете Рэйчел, ключевого человека из списка ваших потенциальных спонсоров, в 8 часов вечера за кофе. Познакомившись с вами, Рейчел говорит: «Я прекрасно понимаю то, что вы сейчас в нашем городе, чтобы собрать поддержку для своего служения. Как ваши успехи? У вас сегодня уже были результативные встречи?»

Вы опускаете глаза вниз и, заикаясь, произносите: «Ну, да, сегодня у меня был хороший день. И я, ммм, ну…технически не имел никаких встреч».

«О, ну хорошо, а что же тогда вы *делали*, проведя весь свой день здесь, в городе?» – спрашивает она.

«Сегодня? Хорошо, я вам расскажу. Я отлично выспался. У меня было тихое время. Затем я, ухх… сделал упражнения и немного почитал. Я также провёл некоторое время в библиотеке».

«Итак, на самом деле я – твоя единственная встреча сегодня?» – прямо спрашивает она.

«Похоже, что это так», – признался я смущённо.

Рейчел тоже потеряла дар речи, но на этот раз, в отличии от Джеймса, по несколько другим причинам. Как вы думаете, что происходит в её голове в этот момент? Вы - бездельник, и вам нужно устроиться на работу!

Если бы у вас был продавец, который бы считал, что успешный день на работе – это день, когда он смог провести одну или две продажи, как долго вы станете держать его в качестве сотрудника? Я знаю, что есть некоторые сборщики поддержки, которые хвалятся тем, что у них состоялась одна или две встречи в день!

Даже если я буду усердно работать и молиться, чтобы каждый свой день полностью посвятить сбору поддержки, организовывая по шесть встреч на день – всё равно мне это

удаётся довольно редко, и мои дни бывают не настолько плодотворными вовсе не из-за отсутствия инициативы или усилий. Недавно я был в Техасе, где и у меня было запланировано четырнадцать встреч на три дня. У одного из моих коллег состоялось аж шестнадцать встреч во время его трёхдневной поездки в Литл-Рок. Поэтому, пожалуйста, не используйте в работе стандарты других людей в качестве своих собственных. Не сравнивайте свою трудовую этику с этикой других христианских служителей. Вы сами должны задавать себе темп.

ДОГОВОРИТЬСЯ О ВСТРЕЧЕ

При планировании поездки разместите перед собой все имена людей с высоким, средним и низким приоритетом, которых вы собираетесь посетить в этом городе. Молитесь за каждого из них, а затем постарайтесь оценить их по мере того, насколько они могут оказаться готовыми и способными инвестировать в вас и ваше служение. Определите для себя, с кем из вашего списка, по вашему мнению, назначить встречу будет *наиболее* трудно, в связи с их напряжённым графиком. Поставьте их в первоочерёдный список. Затем свяжитесь со вторым наиболее труднодоступным для встреч человеком, чтобы обсудить возможное окно в его расписании, а затем с третьим. Составьте расписание поездок, беря во внимание этих людей. Оставьте своих старых друзей, которые готовы встретиться с вами в любое время, на самый конец в вашем планировании. Они достаточно любят вас для того, чтобы быть готовыми втиснуться в любое окно в оставшемся у вас свободном времен. Когда вы будете идти по своему списку людей, звонить им, отправлять письма или сообщения, создавая свой ежедневный график, вы поймёте, насколько сложная эта задача - совмещать графики людей, расписания и поездки. Будьте готовы к изменениям в последнюю минуту, которые могут происходить каждый день, в каждом городе.

Да, я действительно хочу ежедневно иметь много встреч, но мне нравится оставлять окошко или два в своём расписании в самом конце каждой поездки для особых «божественных встреч». Зачем? Что, если однажды вечером я встречусь со своим старым знакомым, и он взволнованно спросит: «Я и понятия не имел, что ты таким занимаешься. Как долго ты будешь в городе? Я хочу, чтобы и мой деловой партнёр услышал то, что ты только что мне рассказал. У тебя есть ещё немного времени в твоём расписании до отъезда?» Разве это не «божественная встреча»? Так оно и есть!

И наоборот, я действительно знал таких людей, которые *всё* время используют концепцию «божественной встречи». Другими словами, они никогда не планируют заранее свои поездки или встречи. Они приезжают в какой-нибудь город и ходят по нему все три дня, полагая, что *Бог* пошлёт им правильных людей в нужное время. Конечно же, я думаю, что мы действительно должны прислушиваться к Духу, когда Он направляет или перенаправляет нас, но я не считаю, что Господь собирается благословить наше нежелание трудиться. Мы не можем таким образом оправдывать свою лень. Наша совесть всегда говорит нам правду.

Планирование всех этих встреч требует огромного количества нашего времени, энергии, терпения и смелости. Не существует никаких оправданий. Некоторые собиратели поддержки говорят мне, что лето – плохое время для того, чтобы назначать встречи, поскольку люди в это время отдыхают. Осенью также не очень подходит для этого, потому что начинается школа и всякие другие виды деятельности. Конечно же, ноябрь и декабрь точно выпадают из-за праздников. Фактически, они могут «забраковать» целый год, если только захотят! В действительности же, каждый день в году — это отличное

время для того, чтобы приглашать людей вкладывать свои ресурсы, чтобы воздействовать на этот мир. Действительно всё зависит лишь от вашей перспективы.

Раздел V

ПОРА ИДТИ

Поднимайтесь с трибун, становитесь на трек и начинайте тот забег, к которому Бог призывает вас

<u>Входя в</u>

ЗОНУ

Офис закрыт. Кофе налит в чашку. Крис смотрит на телефон. Он всё спланировал и помолился, но всё же стоял парализованный страхом. Его взгляд теперь был устремлён куда-то в окно. Его желудок начинает сводить от волнения. Он перекладывает всё на столе с места на место. Его кофе давно уже остыл. Ему уже пора бежать на утреннюю пробежку. Да. «Почему бы мне не начать сегодня?» – рассуждает он. Он обул свои кроссовки и направился к двери. Его жена, видя, как он уходит, совершенно сбита с толку. Она думала, что он проведёт утро, совершая множество звонков.

Может быть, и вам это очень знакомо. Это первый день вашего сбора, когда вы заходите в свой офис, закрываете за собой дверь и решаете не выходить из него до тех пор, пока у вас не будет, по крайней мере, восемь назначенных встреч. Вы уже разослали информационные письма, а также предварительные электронные письма, и, наконец, вы готовы сделать этот свой первый телефонный звонок, чтобы назначить встречу. Но вы действительно нервничаете и начинаете заниматься совершенно другими делами из своего рабочего списка, любыми, за исключением самого важного: звонить.

Именно здесь и начинается ваша битва. Это ваше «время идти!» Мы с вами можем отлично молиться и планировать, но именно сейчас наступает настоящее испытание. Встретимся ли мы лицом к лицу с гигантами в нашем сознании, пойдём ли мы навстречу своим страхам и уберём ли от себя пассивность и промедление? Каждый раз, когда мы берём телефон для того, чтобы позвонить, каждый раз, когда мы стучим в дверь для того, чтобы поговорить и попросить о поддержке, каждый раз, когда мы смотрим в чьи-то глаза и задаём свой «главный вопрос», мы решаемся идти в бой. Мы с вами уже дошли до «практических советов» по сбору поддержки, давайте же будем теми мужчинами и женщинами, которые являются молитвенниками и полностью зависят от Бога; лично заботясь о каждой жизни, с которой мы пересекаемся; и, наконец, будем настойчивы, крепко держась за решения «делаю», «никогда не сдаюсь».

Вы готовы?

Более молодые собиратели поддержки могут связываться со своими сверстниками, чтобы договориться о встрече посредством текстовых сообщений или через социальные сети. Некоторые могут использовать для этого электронную почту. Многие из вас будут звонить по телефону, особенно в тех случаях, если человек значительно старше вас. Ищите, найдите и используйте *<u>наиболее эффективный способ</u>*, чтобы связаться с вашими потенциальными спонсорами и договориться о встрече. Весьма важно выбрать средство коммуникации, руководствуясь не только тем, что данный способ быстрее или проще, или менее пугающий.

ПОДГОТОВКА СЕРДЦА И РАЗУМА

Телефон не является вашим врагом! Он может быть вашим другом, если вы захотите. Молитесь, прежде чем начать. Просите Бога дать вам энтузиазм, ясность и мужество. Попросите Его идти перед вами, чтобы люди ответили на звонки, и чтобы они были

расположены к вам и вашей просьбе встретиться с ними лично. Во время звонка держите свой план телефонного разговора перед собой. Возможно, в прошлом вы были отличным представителем телемаркетинга, но не полагайтесь на своё красноречие, особенно во время первых своих двадцати-тридцати бесед, пока вы до конца не усовершенствовали своё обращение. Если вы хорошенько поработаете над тем, чтобы ваш телефонный звонок был максимально информативен и при этом его продолжительность составляла бы от одной до пяти минут, это может оказать вам неоценимую помощь в достижении успеха в сборе поддержки. Потрудитесь над этим, чтобы впоследствии ваше сотрудничество стало замечательным опытом для каждого человека.

Вы будете звонить десяткам людей. Выберите надёжный метод сохранить полученную информацию после каждого звонка. Из телефонного разговора я могу узнать, что мы с другом не можем встретиться на обед, потому что мой друг ведёт своего двенадцатилетнего сына на игру в плей-офф в бейсбол, или, может быть, мы не сможем позавтракать, потому что он везёт свою жену на уик-энд в честь двадцатилетия со дня их свадьбы. Если это так, то, когда мы, наконец, сможем встретиться, первое, что мне не стоит спрашивать, это: «Джо, вы сказали, что у вас есть семья?» Нет! Вы спрашиваете о том, понравилась ли Бобби игра плей-офф. Или оказался ли по душе его жене выбранный им отель? Вы пытаетесь строить отношения с этим человеком. Записывайте, сохраняйте и пересматривайте эту информацию до встречи, и это поможет вам установить отличный контакт с этим человеком.

Тупой карандаш лучше, чем острая память.

ЗОНА СБОРА ПОДДЕРЖКИ

Очень важно найти себе подходящее место для совершения звонков. Найдите офис, комнату, любое другое тихое место, где вы могли бы закрыть дверь и провести там, не отвлекаясь, необходимое вам время. Мне нравится выделять в своём дневном расписании от двух до трёх часов, чтобы сосредоточиться исключительно на звонках. Мне нужна абсолютная сосредоточенность. Начать работу — это уже половина битвы. Как только я сделаю этот первый звонок, как только я договорюсь о первой встрече, я попадаю в активную зону сбора. Ничто не может остановить меня. Я тружусь над миссией, которую доверил мне Бог! Я не остановлюсь, пока у меня не будет договорённости, по крайней мере, о восьми встречах. Да, я немного нервничал и был весьма осторожен, когда только начинал звонить, но теперь я ничего так не хочу, как договариваться о личных встречах.

Выбор правильного времени для звонка имеет решающее значение. Я не боюсь позвонить кому-то домой на мобильный телефон, в офис или на любой другой номер телефона, который я могу достать. Я стремлюсь быть всегда чутким и мудрым, но при этом не позволяю «паранойи» шептать у меня в глубине души: «Ты побеспокоишь их» или «Они сбросят твои звонки». Я тщательно подбираю время для звонков. Может оказаться неразумным связываться с человеком среднего или пожилого возраста до 8 часов утра или после 9 часов вечера. Обычно семейным парам с детьми я звоню до обеда, чуть позже парам без детей, и неженатым ещё позже. Звоня потенциальному спонсору на место его работы, я обычно стараюсь сделать это между 9:00-11:30 и 13:30–16:30. Утро пятницы — отличное время для того, чтобы связаться с людьми, работающими в офисе, и запланировать встречу на следующей неделе.

ДОГОВОРИТЬСЯ О ВСТРЕЧЕ

Мне нравится, когда мой график находится прямо передо мной, и я точно знаю, какие «окна» у меня свободны. Даже если у меня нет ни одной назначенной встречи, я не говорю: «У меня свободна вся неделя. Я могу встретиться в любое время. Когда вам будет удобно?» Их первой мыслью будет: «Как? Вообще нет встреч? Какой неудачник!» Лучшим вариантом будет предложить им несколько конкретных вариантов времени для встречи, но будьте гибкими в этом. Я разделил свой рабочий день на шесть частей:

Завтрак

В это время можно договориться о встрече с людьми до работы. Если вы угостите их завтраком, и место встречи окажется недалеко от их места работы, обычно это отличная возможность.

Утро

Прекрасное время для встречи с пасторами, руководителями, владельцами бизнеса, домохозяйками. Многие из них имеют достаточно гибкий график, чтобы встретиться с вами в своём офисе или дома, выделив для этого двадцать-сорок пять минут своего времени.

Обед

Обычно это время отлично подходит для работников, у которых достаточно времени на обеденный перерыв. Но позаботьтесь о том, чтобы они могли вовремя вернуться к своей работе.

Середина дня

Такое время удобно тем категориям людей, которым подходит и утреннее время.

Ужин

Это удобное время для неженатых людей или семейных пар, с которыми вы хотите встретиться и провести с ними более спокойное время.

Вечер

Встретиться со старым другом или знакомым в 8:30 вечера, чтобы выпить с ним кофе и узнать, как он поживает, поделиться с ним информацией о вашем служении — отличное время и место для встречи по сбору поддержки.

И, конечно, выходные могут быть отличным временем для планирования встреч, так как у людей в эти дни обычно более гибкий график.

ОПРЕДЕЛИТЕ МЕСТО ДЛЯ ВСТРЕЧИ

Прежде чем позвонить кому-то, подумайте о том, где вам будет лучше всего встретиться с этим человеком. Задайте себе следующие вопросы: насколько хорошо я его знаю? Где бы он смог чувствовать себя наиболее удобно? Желаю ли я встретиться с мужем и женой одновременно? Сколько времени, по моему мнению, они готовы уделить мне? Какова разница в возрасте между этим человеком и мной? Все эти факторы необходимо учитывать, поскольку вы будете предлагать им место для встречи. Вот три возможных варианта:

Дом

Очень не люблю напрашиваться к кому-то домой на чай и уж тем более на совместную трапезу. Обычно я приглашаю людей к себе домой, чтобы поделиться с ними информацией о своём служении и о возможностях партнёрства. Встреча у кого-то дома обычно удобна лишь в том случае, если вы знаете этих людей достаточно хорошо. Посещение кого-то у него дома может длиться как минимум час, но ваша встреча никогда не должна превышать по времени двух часов.

Офис

Большинство владельцев бизнеса, руководителей или менеджеров имеют достаточно свободный график, чтобы позволить вам зайти к ним на работу, по крайней мере, на двадцать-тридцать минут. Будьте пунктуальны и очень уважительно относитесь к их ограничениям во времени, редко оставайтесь более, чем на сорок пять минут.

Ресторан или кафе

Этот вариант отлично подходит для тех, кто хочет провести время *вдали* от дома или офиса, чтобы встретиться с вами. Обычно это люди, которые хорошо вас знают, чтобы встретиться с вами в более отрытой обстановке, чем их офис. Всегда платите за счёт, чтобы не оставить о себе впечатление, будто вы — не более, чем попрошайки, ищущие подачек!

Если вы состоите в браке, или если человек, с которым вы встречаетесь, женат, будьте осторожны, договариваясь о встречах с противоположным полом. Не встречайтесь один за одним за закрытыми дверями или не ужинайте вместе в ресторане; не по причине какого-либо искушения, но для защиты от возможных обвинений в неприличном поведении.

ЧТО ГОВОРИТЬ ПО ТЕЛЕФОНУ

Не позорьте себя, рискуя потерять возможность встретиться, оказавшись не подготовленными к звонку. Положите план разговора перед собой. Вот мои рекомендации:

УСТАНОВИТЕ СВЯЗЬ

«Это мистер Смит?»

«Мистер Смит, это Стив Шадрак. Как ваши дела?»

«У вас есть свободная минута для беседы?»

«Мне было очень приятно познакомиться с вашим сыном и дочерью на собрании для молодёжных групп. Они чудесные дети. Я думаю, вы должны гордиться ими».

ПЛАНИРОВАНИЕ ВСТРЕЧИ

«Мистер Смит, я послал вам письмо на прошлой неделе с информацией о нашем служении. Мне интересно, был ли у вас шанс прочитать его. Как вы к этому относитесь?»

«Когда я думал и молился о том, с кем бы мне хотелось сесть и немного поделиться видением служения и финансовыми целями, то я подумал о вас».

«Я собираюсь быть в центре города на этой неделе, в четверг и пятницу. Найдётся ли у вас двадцать или тридцать минут, чтобы включить нашу встречу в своё расписание в один из этих дней? Я мог бы зайти к вам в офис».

УТВЕРЖДЕНИЕ ВРЕМЕНИ И МЕСТА

«9:30 в четверг, отлично. Вы находитесь в здании Холтера, верно?

«Люкс 206? Понял. Отлично! Я знаю, где это. Я постучусь в дверь вашего офиса за минуту или две до 9:30 утра в четверг».

«Спасибо. До встречи!»

МУДРОСТЬ И ОТНОШЕНИЕ

Не говорите слишком *много* о деньгах, потому что они захотят ответить вам уже прямо по телефону. Не говорите слишком *мало* о деньгах, чтобы не оказалось, что вы как будто их обманули. Скажите две ключевые фразы, чтобы вы смогли выдержать баланс: *видение служения и финансовые цели*. Для меня этого бывает достаточно, чтобы сообщить им, что мы собираемся обсуждать деньги и даяние, но не говорите об этом слишком много, чтобы не отпугнуть их, прежде чем вы даже договоритесь о встрече!

Обратите внимание, я не спрашиваю их, *хотят* ли они со мной встретиться. Будьте уверенными и представьте, что они хотели бы встретиться и услышать о видении вашего служения. Просто спросите, *какой* день и время им подойдёт. Ваше отношение к этому заразительно. Они могут уловить это в вашем голосе и отношении, *верите* ли вы в то, что у вас будет встреча. Если мы будем иметь подавленное, обескураженное или побеждённое отношение к своему разговору, то мы можем обнаружить, что к нам относятся так, как к нищему с протянутой рукой, ожидающему, что его тут же отвергнут. Не удивительно, что мы не сможем договориться о встречах.

Вместо этого, улыбайтесь во время вашего звонка. Смейтесь, когда это уместно. Дайте им почувствовать вкус видения и радость в Господе, которую вы ощущаете от работы, совершаемой вами. Пусть они почувствуют, что вы горите от нетерпения поделиться с ними своим восхищением во время встречи. Возможно, вы никогда даже не встречали человека, с которым будете разговаривать по телефону. Почему бы вам не начать строить дружбу? На самом деле, встреча становится просто продолжением знакомства двух людей.

Примечание: вот отличный альтернативный сценарий телефонного разговора. Навигаторы учат своих сотрудников: «Моё первое задание в служении — собрать себе команду друзей, которые будут сотрудничать со мной посредством молитвы и финансовой поддержки. Когда я думал о том, кого хотел бы иметь в своей команде, я, естественно, вспомнил о вас. Могу ли я зайти к вам на 45 минут –1 час на следующей неделе, чтобы поделиться с вами более подробно?»

ПОРЕПЕТИРУЙ С ДРУЗЬЯМИ И СЕМЬЁЙ

Прежде чем начать стрелять настоящими пулями, организуйте себе несколько тренировочных раундов. Возьмите двух своих лучших друзей, двух сотрудников или близких товарищей, которые заинтересованы в том, чтобы вы росли в служении. Попросите их о помощи. Пусть они пообещают, что будут с вами откровенны, когда вы позвоните им, практикуясь делать первые телефонные звонки для назначения встречи. Выслушайте их предложения. Пересмотрите свой сценарий. Практикуйте снова и снова и так несколько раз! После того, как пройдёт ваш первый день *настоящих* звонков, снова попросите друзей помочь вам попрактиковаться, чтобы доработать неточности и обрести уверенность.

Первые звонки, которые вы будете пытаться сделать, не должны быть с незнакомцами. Они не должны состояться с ультра-занятым миллионером, у которого работают три

уровня секретарей, с которыми нужно договориться, чтобы добраться к нему. Начните с людей, которых знаете и любите. Но серьёзно относитесь к каждому разговору. Сделайте это точно так же, как сделали бы с любым другим человеком. Не пропустите ни один из шагов. Эти первоначальные звонки позволят вам улучшить свой подход. Они помогут вам на старте, перед тем, как вы начнёте совершать более сложные звонки.

Будьте мудрыми, общаясь с членами своей семьи о поддержке. Если вы чувствуете, что это может повредить вашим отношениям с ними или помешать возможности поделиться с ними Евангелием, лучше вам пока удержаться от разговора с ними о деньгах и просто молиться, чтобы они сами подняли эту тему.

Иногда у вас будут случаться разговоры с такими людьми, которые на отрез не захотят с вами встречаться. Может быть, у них просто выдалась плохая неделя. Может быть, они не любят встречи. Скорее всего, у таких людей никогда не было встречи лицом к лицу с миссионером по сбору поддержки, или у них присутствует страх перед неизвестностью. Если после нескольких попыток они так и не согласятся встретиться с вами, пожалуйста, спросите их, не против ли они, чтобы вы рассказали им о своём служении прямо по телефону. Обратите их потенциально отрицательный опыт в позитивный. Попросите у них пять минут, чтобы поделиться своим видением и финансовыми целями. Спросите их, что они об этом думают и есть ли у них дополнительные вопросы. Спросите их, будут ли они открыты для сотрудничества с вами, входя в вашу ежемесячную команду поддержки на 75 долларов, 100 долларов или даже 150 долларов в месяц. В какой-то момент остановитесь и дайте им возможность ответить. Пусть Бог действует!

КОГДА НАСТУПАЮТ ТРУДНОСТИ

Бывало ли, что ваше отношение к служению становилось вялым, и вы разочаровывались в сборе вашей поддержки? Как «стряхнуть это» и продолжать? Майк, полностью финансируемый сотрудник с миссионерским служением SevenNine, поделился некоторыми своими соображениями: «Когда мы с женой собирали поддержку, нас было невозможно остановить, и Бог весьма благословлял нас. В другое же время казалось, что мы попросту бились головой о кирпичную стену. Иногда бывали дни, когда каждый звонок приводил к встрече, но иногда у нас были дни абсолютно без встреч, без новой поддержки, без ответов на звонки. Все наши усилия ни к чему не приводили. Моя жена помогла мне понять то, что, хотя это и было для нас обескураживающим и истощающим силы временем, оно не было каким-то плохим или неправильным. Такое время просто проходит».

Майк продолжил: «Да, обычно днями мы просто запирались в комнате и делали всю зависящую от нас работу, но мы обнаружили, что наши усилия не всегда дают результаты. Иногда мы приходили перед Божье лицо и смиренно признавали нашу слабость и разочарование. Когда мы открывали Ему свои сердца, Он всегда быстро отвечал, ободряя нас новым даром или просто говорил нам: «Моей благодати вам достаточно. Поверьте Мне, Я сделаю это». Мы научились любить эти трудные времена, потому что они заставляли нас ползти на коленях к Богу, позволять Ему видеть нашу борьбу, а затем с трепетом наблюдать, как Он вступается и делает то, что мы никогда не смогли бы сделать в одиночку, без Его помощи». Это хороший опыт. Когда наступает «Время идти», и у нас всё ещё низкий уровень мотивации, всё, что мы можем сделать, это просить у Бога присоединиться и дать нам возможность двигаться вперёд. Он благословит нас в решении верить Ему, а не полагаться на свои эмоции.

Строительство

МОСТОВ

Может быть, я не должен быть настолько откровенным, но бывали времена, когда я ехал на встречу или пытался инициировать разговор о поддержке, и при этом был полностью парализован страхом. Я помню, как десять раз ездил по кругу, прежде чем у меня хватило смелости выбраться из машины, подойти к этому дому и постучать в дверь. Однажды я пришёл в офис богатого человека, занимающегося юридическим делом и политикой, собираясь попросить его о большом ежегодном пожертвовании. Используя своё портфолио в качестве прикрытия, я пытался спрятать свои руки и колени, так как они безудержно тряслись! Я был уверен, что он вот-вот разоблачит меня, сказав: «Сынок, не нужно ли тебе сходить в уборную? Она находится вниз по коридору».

Ключом к тому, чтобы вы могли смело встретиться со своими страхами, является твёрдое решение идти вперёд и никогда не забывать перед любой встречей с потенциальными спонсорами совершать свою просьбу к Богу. Полагайтесь на силу Святого Духа и Его обещания в Слове. Последовательные действия по этим, поначалу пугающим вас, сценариям будут серьёзной подготовкой к служению и той жизни, которая вас ждёт. Не узурпируйте то, что Бог хочет сделать в вашей жизни, избегая сложных встреч. Забудьте о «своей зоне комфорта». Будьте стойкими и соберите собственную коллекцию историй из своей жизни, которыми в дальнейшем вы сможете поделиться с другими начинающими сотрудниками, которые будут нуждаться в поддержке и в вашем примере. Ниже приведены важные аспекты.

«Бог никогда не будет мощно использовать человека, прежде глубоко не испытав его».

Э.У. Тозер, автор и евангелист

ЗНАТЬ ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА

Не опаздывайте. Продумывайте заранее свои маршруты. Составьте график на своём компьютере или телефоне. Учитывайте то время, которое придётся потратить на возможные пробки, парковку и поиск нужного вам офиса или кафе. Если вы договариваетесь встретиться в ресторане в 12:15, не появляйтесь там в 12:20 по *какой бы то ни было* причине. Вас *могут* всё ещё ждать там, но это уже будет очко не в вашу пользу. Пунктуальность играет важнейшую роль в сборе поддержки. Она показывает ваш уровень верности и зрелости тому человеку, с которым вы встречаетесь.

Одевайтесь надлежащим образом. По возвращению в университетский городок, если вы несёте служение среди студентов, вы можете носить повседневную одежду, кольцо на губе, показать татуировку на руке и называть других парней «чувак». Если вы собираетесь идти на встречу по поддержке с шестидесятилетней парой, с вашей стороны было бы разумно надеть штаны хаки и рубашку с длинным рукавом с застёгнутыми пуговичками. Поменяйте свою манеру и употребляйте обращения «Да, сэр» и «Да, мэм».

Вы могли бы возразить: «Я должен быть собой. Я не изменяю тому, кто я есть». Вместо этого возьмите и прочтите 1 Коринфянам 9:19–23, когда Павел был готов сгибаться и приспосабливаться. Он подчёркивает: «я стал всем для всех», чтобы привести их ко

Христу. Проводя свои встречи нам нужно учиться быть гибкими в том, когда необходимо увеличить громкость и когда уменьшить её. Давайте стремиться зрелости, приспосабливая *себя*, чтобы быть максимально эффективными в обращении к другим — будь-то Евангелизация или сбор поддержки. Понимаешь, что я имею в виду, чувак?

Поработайте над установлением зрительного контакта и своей улыбкой. Как говорится в одной пословице: «Глаза — это зеркало души». В большинстве культур люди ценят то, что при общении с ними вы смотрите им в *глаза*. Когда кто-то приходит к вам, чтобы что-то представить и при этом не смотрит вам в глаза, что в этот момент происходит в вашем разуме? Вы можете решить, что он либо не говорит правду, либо боится, или не совсем уверен в том, что говорит. Ричард Мосс подчеркивает эту истину: «Величайший дар, который вы можете дать другому, — это чистота вашего внимания». Итак, говорите ли вы или слушаете — смотрите собеседнику в глаза!

Ещё один тонкий момент, через который можно уловить нашу неуверенность, — это слишком сильная надежда на свои презентации. Некоторые христианские работники во время встреч переворачивают страницу за страницей своего портфолио или слайды на компьютере, пока их потенциальному донору не станет совсем скучно. Имейте при себе хорошо подготовленную, но краткую презентацию на ноутбуке или компьютере, и пусть она не доминирует по времени. Сбор поддержки — это видение и отношения, и во время встречи прежде всего должен быть зрительный контакт. Ваше сердце, говорящее с их сердцем. Ваша улыбка и тепло, излучающие любовь Христа к ним.

ПРИЁМЫ ПИЩИ

Используйте хорошие манеры. Это может показаться элементарным, но то, как вы себя ведёте во время еды, может многое означать. Где вам сесть, как сидеть, какую посуду использовать, не иметь привычки говорить с полным ртом — всё это важно. Позвольте им первыми сделать заказ, и когда наступит ваша очередь, не заказывайте Люксовые Морепродукты Короля Нептуна! В основном вы будете говорить. Вы находитесь там не для того, чтобы есть. Так что закажите что-нибудь лёгкое.

Всегда оплачивайте счёт. Нарушение этого давнего обычая — одна из худших форм «жалкого разговора». Разве правила приличия не говорят о том, что человек, который приглашает на обед, оплачивает счёт? Так почему же эта общепринятая практика так часто нарушается христианскими работниками и теми, кто собирает поддержку? Когда приносят чек, мы делаем слабую попытку дотянуться до него, говоря: «Нет, позвольте мне». Но на самом деле, в глубине души, мы *хотим*, чтобы они оплатили счёт. Неудивительно, что люди относятся к нам как к нищим. Мы научили их так думать!

Разрешив им заплатить, мы обычно сыграем не в нашу пользу. Почему? Некоторые станут думать, что, оплатив ваш счёт в $25 — это и будет их способ поддержать вас. Нет! Речь не шла о небольшом счёте в 25 долларов. Вы говорили о том, будут ли они долгосрочными партнёрами в служении с вами, инвестируя 75, 150 или 300 долларов в месяц в вас и ваше служение. Если я чувствую, что может быть спор о том, кто оплатит счёт, я извиняюсь во время еды и выхожу в уборную. На обратном пути я подхожу к кассе и плачу за всех. Это особенно сильно подрывает восприятие обществом христианских служителей как бедных и нуждающихся. Это ставит нас на одну плоскость друг с другом. Это уже не богатый бизнесмен, подающий безработному парню. Если я правильно понимаю Филиппийцам 4:17, то на самом деле это мы делаем *им* одолжение, помогая перенаправить своё земное сокровище в вечное Царство.

Обратите внимание на то, что иногда бывают редкие исключения из этого основного правила. Например, если вы — двадцати трёхлетняя девушка, которая пригласила пожилую пару на ужин, чтобы представить им своё служение, тогда не сражайтесь с мужчиной за счёт.

МОСТЫ ОТНОШЕНИЙ

Когда во время встречи я сажусь с кем-то за стол, я не сразу начинаю рассказ о своём служении. Мне нравится вначале выделять время на знакомство с людьми. Некоторые более открыты и позволяют узнать о себе больше, чем другие. И я собираюсь приложить максимум усилий, чтобы развивать отношения с этим человеком. Вот, что я делаю:

НАХОЖУ СПОСОБ ВОЙТИ В ИХ ЖИЗНЬ

Когда я вхожу в их офис или дом, моя внутренняя антенна сразу же поднимается вверх, я обращаю своё внимание на фотографии, трофеи, домашних животных, книги, дипломы, награды, любые вещи, которые могут открыть мне информацию про их интересы, деятельность и особенно их семью. Люди любят рассказывать о себе. Если мы проявим к ним неподдельный интерес, то мы станем их друзьями в кратчайшие сроки.

ИНИЦИИРУЙТЕ РАЗГОВОР С ПОМОЩЬЮ ВОПРОСОВ

Иисус был мастером задавать вопросы. Я провёл целый месяц, изучая Евангелия, и в частности, каждый вопрос, заданный Иисусом. Иногда Он даже отвечал вопросом на вопрос. Мы тоже должны стать специалистами в формулировке вопросов. Это поможет нам в сборе поддержки, в служении и в жизни!

НАЧНИТЕ С ПОВЕРХНОСТНЫХ ВОПРОСОВ

Начните беседу с простых, основанных на фактах, поверхностных вопросов: «Это фотография вашей семьи?» Либо: «Я вижу ваш диплом. В каких годах вы училась в университете?» Можно спросить: «Вы, наверное, футбольный тренер. А тренируете ли Вы своих детей?» Или же: «Как зовут ваших детей и сколько им лет?» Простые вопросы ведут к более глубокому разговору.

ПЕРЕХОДИТЕ К ГЛУБОКИМ ВОПРОСАМ

А теперь можно постепенно переходить к более значительным, глубоким вопросам: «Какие у вас есть надежды и мечты относительно ваших детей?», «По мере того, как они растут, с какими трудностями вам приходится сталкиваться?», «Какие, по вашему мнению, самые большие проблемы существуют в сегодняшнем мире?»

НАЙДИТЕ ОБЩИЕ МОМЕНТЫ МЕЖДУ ИХ ИНТЕРЕСАМИ И ПЕРЕЖИВАНИЯМИ И ВАШИМ СЛУЖЕНИЕМ

Вы задали много хороших вопросов. Вы, глядя им в глаз, внимательно выслушали их ушами и своим сердцем. Вы узнали многое об этом человеке и его маленьком мирке. У вас достаточно информации, чтобы вы могли теперь плавно перейти к рассказу о вашей жизни и служении. Сделайте попытку отыскать общие знаменатели между тем, чем они поделились, вашей работой и вами лично. Сначала слушайте, а после говорите — это принцип, взят из Притчей 18:13: «Если кто отвечает, прежде чем выслушает, это глупость и стыд».

После того, как вы зададите ряд вопросов, выслушаете их ответы и построите взаимопонимание между вами, теперь наступает очередь поделиться следующим:

• Ваше личное свидетельство;

• Как вы были призваны Богом на служение;

• Ваше видение служения;

• История изменённой жизни вследствие вашего служения;

• Просьба о принятии посвящённого решения;

• Завершение встречи, договариваясь о конкретных последующих шагах.

Мы рассмотрим первые два пункта сейчас, а другие в следующих двух главах.

ВАШЕ ЛИЧНОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО

«Мистер Смит, я понимаю ваши опасения, связанные с вашими детьми, поскольку сам я вырос, имея в себе все виды страха. Страх смерти, страх перед тем, что другие подумают обо мне, страх быть отвергнутым другими. Когда мне было семнадцать лет, один человек рассказал мне об Иисусе Христе. Я понял, что мне больше не нужно бояться, потому что Бог любит меня совершенно. Он помог мне победить мои страхи. И теперь я посвятил своё время тому, чтобы передавать это благословение дальше. Сегодня я помогаю другим неуверенным подросткам преодолевать свои страхи через любовь Христа».

По мере того, как вы будете делиться своим свидетельством, не забывайте о трёх составляющих: первое — поделитесь тем, что происходило в вашей жизни до того, как вы приняли Христа; второе — расскажите об обстоятельства, связанных с вашим решением уповать на Иисуса как на своего Спасителя и Господа; третье — наконец, опишите некоторые изменения, которые Он с тех пор произвёл в вашей жизни. Я также люблю во время своего рассказа произносить краткую молитву покаяния, которую я говорил Господу в тот день, когда пригласил Его в свою жизнь. Таким образом, человек сможет уйти после встречи с вами, по крайней мере, зная, как принять Христа, если он этого захочет. Вы никогда не знаете, когда встреча по поддержке может превратиться в настоящую евангелизацию!

Сделайте своё свидетельство коротким, но мощным. Один молодой человек, подошедший ко мне за советом, провёл для меня всю свою презентацию, а затем попросил меня сказать своё мнение. Всё было здорово, за исключением того, что он потратил целых двадцать минут на личное свидетельство. Он мог бы сократить его до двух-трёх минут. Если бы у меня возникли вопросы на эту тему, тогда можно было бы поговорить об этом более подробно. С помощью свидетельства и презентации вы должны просто выделить главные моменты вашей жизни и служения. Вы можете говорить часами, делиться каждой мелочью, но опять же, если вы говорите уже двадцать, тридцать минут, в большинстве случаев, вам пора будет закругляться и переходить к просьбе, чтобы позволить им вернуться к своим повседневным делам.

ВАШ ПРИЗЫВ К СЛУЖЕНИЮ

Когда вы выслушали то, чем они захотели поделиться с вами о своей жизни, и кратко поделились своими свидетельством, наступает самое время для того, чтобы связать его с вашим призванием в служение. «Я благодарен Богу за то, что Он привёл меня в это служение. Так же, как в своё время на мою жизнь оказал влияние некий христианский служитель, в один прекрасный день постучавшийся в мою дверь, и потом приведя меня ко Христу, я также теперь помогаю другим молодым людьми начать отношения со Христом».

Если человек, с которым вы встречаетесь, поделится с вами чем-то из своей личной жизни или подробнее расскажет вам о своих детях, вы можете приобщить также и эту информацию. «Я отлично понимаю вас в том, что вы лелеете надежды и мечты по отношению к своим детям, мистер Смит. И Бог хочет того же для тысяч молодых людей, находящихся на улицах Индии. Они потеряны и нуждаются в прощении и надежде. Я считаю, что Господь хочет использовать нас с вами в том, чтобы в корне изменить их жизнь».

Поделитесь с ними вашими воспоминаниями о том, когда и как Бог коснулся вашего сердца, чтобы через вас продолжить Свою работу по спасению потерянных душ и, если это будет возможно, проведите параллель между своим призванием к служению и своим свидетельством покаяния. Это может помочь вашему потенциальному спонсору воссоздать в своём уме полную картину того, чем вы занимаетесь, и почему вы это делаете.

ДРУГИЕ СОВЕТЫ

Поддерживайте диалог, а не читайте монолог. Сделайте свой рассказ настолько интересным, чтоб они не смогли удержаться, чтобы не задать вам несколько вопросов. Идеально, если они станут это делать, но даже если они так ни о чём вас не спросили, вам всё равно нужно попытаться завязать с ними разговор. Старайтесь вовлечь в беседу. Ленивый, а иногда и снисходительный вопрос: «Видите ли вы в этом какой-то смысл?», - следует заменить на более честный и стимулирующий к выводам вопрос, например: «Какие ***вы*** видите проблемы, с которыми сегодня сталкиваются молодые люди?»

Передайте слушателям свою историю. Разузнайте информацию о тех, с кем вы будете разговаривать. Являются ли они зрелыми людьми в возрасте или, может быть, членами миссионерского комитета? Или это деловые партнёры вашего дяди, который никогда не посещал церковь? Не используйте религиозную терминологию в своём разговоре с людьми. Такое обращение, как «Мы хотим контекстуализировать Евангелие путём насаждения умножающихся церквей среди групп недостигнутых людей от 10 до 40 лет» может быть не вполне понятным для тех, кто не обладает степенью по миссиологии! Во время большинства встреч вам необходимо будет использовать понятную речь, чтобы они могли осознать основную концепцию того, о чём вы говорите. «Мы хотим помочь молодым людям стать целостными и наполненными, такими, какими их создал Бог. Мы хотим повлиять на них с точки зрения формирования личности, морали и духовности, чтобы в будущем они могли создавать крепкие браки, счастливые семьи и положительно влиять на следующее поколение».

Желательно, чтобы на встрече присутствовали оба супруга, но, к сожалению, это не всегда представляется возможным. Когда Неемия предстал перед царём, он тонко отметил: «а царица сидела рядом с ним» (Неемия 2:6). Подобно тому, как Неемия одновременно делился своим видением и просьбой и с мужем, и с женой, в нашем случае также было бы разумным попытаться представить своё служение обоим супругам. Исходя из нашей культуры, мы можем предположить, что в семьях муж является ответственным лицом. Но на практике я обнаружил, что во многих случаях выбор делает именно жена. Исходя из личного опыта, я могу сказать, что во время того, как вы будете пытаться составить график встреч на неделю, зачастую оказывается нереальным найти свободное окно в графике мужа и жены в одно и то же время.

Если вы состоите в браке, то прежде, чем вы начнёте, сядьте со своим супругом или супругой и обсудите, у кого какие роли будут в сборе поддержки, а также какие ожидания

есть у каждого из вас. Это избавит вас от некоторых сложных разговоров, которые могут со временем возникнуть. Это не сработает, если отношение одного из супругов будет: «Дорогой, собирать поддержку – это твоя работа». Нет, оба из вас должны плыть в одной лодке. Объединяйтесь, насколько это возможно, и работайте вместе, всем своим сердцем и душой. Ваши потенциальные спонсоры, видя ваше единство и сотрудничество, будут впечатлены.

В своей презентации или материалах никогда не используйте словосочетание «одноразовый дар». Я знаю, что эта удобная формулировка используется повсюду, но это худшее, что вы можете им сказать. Эта фраза подразумевает, что это один раз, который никогда не повторится. Вместо этого используйте фразы, типа: целевой дар, дар в первый раз, дар для старта... *что-угодно*, только не одноразовый дар! Почему? Я могу предполагать, что фраза «первый дар» подразумевает начало долгосрочного партнёрства в служении.

Имейте в виду, что главное в сборе поддержки — это не деньги. И даже не вы и ваши потребности. Главное — это видение и отношения. То, что наиболее важно вашему потенциальному спонсору — это вовсе не ваше понимание миссии или цели на ближайшие пять лет. Это та душевная связь, которую вы создадите между вами, когда они увидят ваше видение, страсть и искренность. Задавайте им хорошие вопросы, выслушивайте и пытайтесь связать их интересы и переживания с вашим служением. Они действительно захотят сотрудничать с вами. Постройте мост и дайте им шанс сделать это.

<u>Поделитесь своим</u>

ВИДЕНИЕМ

Кэрол и я были доведены до крайности. Мы не могли больше материально поддерживать других христианских работников. Но потом позвонил Маршалл. Он собирался уехать в Индию, чтобы там рассказывать студентам о Христе, и хотел прежде встретиться со мной. Я впечатлён теми, кто тратит своё время и силы на то, чтобы связаться и лично встретиться с потенциальным спонсором. Он проявлял такое мужество, достоинство, что я был уверенный, что, то, чем он собирается поделиться, действительно важно.

Несмотря на то, что Маршалу было всего двадцать два года, расположившись на крыльце, он пододвинул свой стул поближе к моему и ознакомил со своим портфолио. Оно представляло собой полную картину того, как он пришёл ко Христу, его университетского служения и о его переживания об Индии. Он описал, насколько важной целью для него является возможность достичь десять миллионов индуистов для Иисуса.

Перейдя непосредственно к просьбе, он, наклонившись вперёд, посмотрел мне прямо в глаза и тихо произнёс: «Мистер Шадрак, для меня было бы невероятной честью, если бы вы и ваша семья сотрудничали со мной, предоставив мне возможность помочь этим индуистским студентам узнать о любви Христа. Хотите ли вы инвестировать 100 или даже 150 долларов в месяц, чтобы помочь мне начать это служение?» Его лицо находилось достаточно близко к моему, он замолчал. Я смотрел на него, а он смотрел на меня и ждал. Было очевидно, что теперь настала моя очередь говорить. Он был уверен и вежлив, давая мне возможность ответить. Я был настолько увлечён, что просто не мог говорить. Я пробормотал что-то о необходимости сначала поговорить со своей женой.

Возвратившись в дом, я сразу же направился к Кэрол со словами: «Я знаю, что мы не можем взять на себя ещё одно ежемесячное обязательство, но мы *<u>должны</u>* поддержать Маршалла!» Его готовность приблизиться к устрашающему взрослому мужчине, наподобие меня, понимание духовных потребностей Индии, и, наконец, просьба присоединиться к его команде было совершенно обезоруживающими. Я в деле!

Хотя некоторые из вас могли бы сказать, что мы с женой уже и так достигли максимального предела в отношении возможностей нашего дохода, но только в прошлом месяце мы присоединились к двум новым командам поддержки. Мы также удвоили сумму, которую мы отдаём одному миссионеру. Мы не собирались этого делать, но всё же, почему же мы так поступили? Этому есть одно простое объяснение. Каждый из этих служителей лично связался с нами, назначил встречу, встретился с нами лицом к лицу, а затем... прямо спросили. Касается ли это просьбы принять Христа, предложения выйти замуж или просьбы стать партнёром по служению, по моему мнению, есть особенная сила, которая сокрыта в личной просьбе.

Бывает страшно выбирать кого-нибудь для просьбы о поддержке. Существует риск потерять отношения, и есть возможность получить отказ. Способ, когда вы всё о себе выкладываете на стол, а затем просите о поддержке, производит завораживающий эффект на слушателя. Это создаёт связь доверия и уважения между «просящим» и «дающим».

Этого не бывает во время телефонного разговора, переписки по электронной почте, в письме или группе. Теперь, в более расширенном формате, давайте поговорим о каждой части презентации служения и видения.

ВИДЕНИЕ СЛУЖЕНИЯ

После того как вам удалость построить объединяющий мост и рассказать о своём покаянии и призвании на служение, переходите к представлению своего видения. Всегда бывает полезным предложить некоторый контекст, чтобы помочь слушателю понять цель и распространение служения, в котором вы работаете. Покажите простой визуальный рисунок, на котором есть лидер, целевая аудитория, географическое местность, на которую ориентирована организация, и несколько примеров влияния прежних достижений. Это обобщённый взгляд на работу, который поможет вашему потенциальному спонсору понять общую картину. Они смогут увидеть, как вы и ваша деятельность вписываетесь в служение.

Главное состоит в видении вашего служения. Это сердце и душа вашей встречи. Молитесь о нём, работайте над ним, пересматривайте его, проигрывайте все возможные ситуации, позвольте ему овладеть вашим разумом и сердцем. Вот шесть основных вопросов, которые вам необходимо будет обсудить с вашим потенциальным донором. Я включаю сюда также некоторые ответы, с примерами возможных сценариев, принимая во внимание предполагаемый штатный персонал кампуса, как тех, кто собирают поддержку.

ПОЧЕМУ?

Каково библейское и практическое основание вашего видения?

2 Петра 3:9 объяснят, как относится Бог к людям, «не желая, чтобы кто-нибудь погиб, но, чтобы все покаялись». Искать и спасти погибшее — это та цель, с которой пришёл Христос. Вот почему мы несём своё служение. Подавляющее большинство из семнадцати миллионов студентов, учащихся в колледжах и проживающих в 3500 кампусах по всей Америке находятся в духовной темноте, не зная и никогда не испытывая любви и прощения, которые Иисус желает им дать. Иоанна 14:6 подтверждает то, что единственный путь к Отцу лежит через Иисуса, и я должен делиться Евангелием, меняющим жизни, с этими студентами, которые так отчаянно нуждаются в истине и надежде».

КТО?

Кто будет достигнут, и чья жизнь станет изменённой благодаря этому служению?

«Студенты колледжа составляют всего лишь крошечный процент от количества населения всего мира, но по многим параметрам, именно они являются самой влиятельной частью человечества. Они были, есть и будут лидерами в каждой составляющей части общества. Достижение кампуса Евангелием сегодня является ключом к достижению мира Евангелием завтра. Восемнадцати-двадцатипятилетние парни и девушки в этом возрасте принимают самые важные решения в своей жизни. Если мы сможем помочь им принять Иисуса Христа и наставить их на правильный путь, то это могло бы определить ход всей их дальнейшей жизни».

ГДЕ?

Где они живут или работают?

«Моё служение будет происходить в Университете Арканзаса (UA) в Файетвиль. Это кампус с 25 000 студентов-спортсменов, которые являются членами братства, живут в общежитиях, приехали из других стран, и другие. Но всех их объединяет одна общая проблема — все они отчаянно нуждаются в личных отношениях со Христом. Вот почему я говорю «нет» другим вариантам своей профессиональной карьеры и полностью отдаю себя на служение. Я хочу помочь этим студентам узнать Господа и стать учениками Христа».

КАКОВА?

Какова ваша стратегия достижения видения?

«Я буду ежедневно проводить целый день в общежитиях, студенческом центре и на спортивном поле, встречаясь со студентами. Я буду строить отношения с ними, делиться Евангелием, начну проводить группу по изучению Библии и, надеюсь, помогу прийти ко Христу. Тогда мы сможем утвердить их в вере и поможем им стать лидерами и работниками для Христа. Как вы знаете, Иисус повелел нам делать из людей учеников Христа в Матфея 28. Я хочу исполнить Его волю прямо там, в UA кампусе».

КАК?

Какова ваша цель, и как вы оцениваете будущий успех?

«Мы хотим начать служение среди студентов в университетском городке и в конечном итоге иметь эффективную большую группу. Мы можем оценивать свой успех по тому, сколько потерянных учеников мы можем привести ко Христу, скольким новым христианам мы можем помочь стать верными последователями Христа, а затем сколько этих учеников мы сможем наставить, чтобы они стали христианскими работниками. Если мы сможем выпускать, по меньшей мере, десятерых людей, изменяющих мир, ежегодно, которые захотят провести целую жизнь, призывая новых учеников, то мы считаем, что это будет существенный вклад в вечность».

ВЫ?

Какова ваша конкретная роль в исполнении этого видения?

«Моя роль — быть штатным сотрудником кампуса. Я являюсь частью команды, которая посвятила себя достижению UA на срок не менее трёх лет. Я буду жить рядом с колледжем с группой молодых парней, которые участвуют в этом служении. Моими конкретными задачами станут братства Sig Ep и Lambda Chi. Все вместе они представляют около 325 наиболее влиятельных студентов в университетском городке. Если мы сможем увидеть, как некоторые из этих ключевых лидеров серьёзно принимают Христа, то это может полностью изменить отношение к христианству многих студентов. Хотя, признаюсь вам честно, иногда бывает немного страшно заходить в те большие здания братств. Молитесь за меня».

Примечание: мне нравится, что делают Кейси и его сотрудники мобилизации миссии SevenNine на своих встречах по поддержке. После того как они познакомят человека с информацией в их брошюре, объясняющую служение, они переворачивают её обратной чистой стороной. Затем работник рисует диаграмму, показывающую, где в мире ещё есть недостигнутые люди, и как можно мобилизовать верующих для их достижения. Взгляд потенциального спонсора всё время прикован к этой персонализированной презентации.

ИСТОРИЯ ИЗМЕНЁННОЙ ЖИЗНИ

По мере того, как вы будете переходить непосредственно к просьбе, наступает самое время бросить якорь и вставить свидетельство человека, жизнь которого была изменена Богом. «Могу ли я поделиться с вами историей одной изменённой жизни? Рори был одним из влиятельных студентов кампуса. Он был на грани алкоголизма. Когда он уже опустился на самое дно, то пришёл на одну из наших встреч. Он посвятил свою жизнь Христу. Изменения в его жизни были незамедлительными и впечатляющими, когда он начал делиться своим свидетельством со всеми. Он просто поглощает Библию, готовясь к нашим изучениям, и даже познакомился с девушкой-христианкой. Теперь многие из его братства хотят также знать о том, как они могут обрести новую жизнь во Христе. Найдётся ли у вас время, чтобы посмотреть этот шестидесятисекундное видео на моём телефоне? Здесь сам Рори рассказывает, как Иисус изменил его жизнь».

ПРОСЬБА О ПОСВЯЩЁННОМ ДАЯНИИ

Возможно, в этот момент вы захотите изобразить для них треугольник «Просьбы к Богу», показывая им свою роль, а также их роль и роль Бога в этой встрече, принятии решения и партнёрстве. Не ждите слишком долго, переходите к просьбе. Для некоторых это бывает сложным моментом, но так не должно быть. Вы можете легко перевести фокус с третьего лица (рассказывая о Рори) на первое: «Г-н Смит, там будет 3000 первокурсников, многие из них потеряны, как было в случае с Рори, и все они приедут в этот UA кампус 25 августа. Я хочу находиться там, чтобы достигать их для Христа. Но мне не дают разрешение начать своё служение, пока у меня не будет 100% поддержки. У меня осталось времени пятьдесят три дня, и я должен собрать ещё 1 950 долларов для ежемесячной поддержки, чтобы я мог быть там и нести служение среди 3000 первокурсников. Перед вами диаграмма, которая показывает уровень разных сумм, о которых я прошу наших партнёров по поддержке. Я думал и молился о конкретной цифре, которую я мог бы просить у вас. Она может оказаться для вас слишком большой или, наоборот, незначительной, но я хотел бы попросить вас рассмотреть возможность инвестировать в меня и моё служение сумму, равную $100 в месяц или, возможно, даже $150 в месяц. Что вы на это скажете? Может ли это устроить вас?

На этом этапе ***просьбы*** они оценят две вещи: 1) Если я предоставлю им возможность конкретно понять, ***чего*** я прошу у них, и 2) Если я выдержу паузу, чтобы оказать им честь и подчеркнуть их достоинство, ожидая их ответа на мой вопрос. Хотя, задавая свой главный вопрос, я могу использовать такие слова, как «рассмотреть» или «предложить», по моему молчанию и зрительному контакту всегда ясно, что я ожидаю услышать их ***решение***, которое они приняли в ответ на мой вопрос. Другими словами, всем становится очевидно — настала ***их*** очередь говорить!

Джон Мейзел, основатель East-West Ministries, поделился: «Подобно тому, как сатана ни за что не хотел бы, чтобы вы спрашивали людей, хотят ли они помолиться и принять Христа, так же «отец лжи» никогда не хочет, чтобы вы просили о поддержке вашей работы по распространению любви Христа. Когда мы это начинаем понимать, то у нас остаётся меньше шансов избежать просьбы. Бог, делая Свою работу, любит использовать обстоятельства в нашей жизни, чтобы показать Своё могущество. Мы должны противостоять нашему врагу и бороться с искушением бежать». Да, может быть, ваше горло пересохло. Ваше сердце может начать учащённо стучать. Вам может захотеться отвести свой взгляд, чтобы не смотреть им прямо в глаза. Но не сдавайтесь. Тот «золотой вопрос» должен быть задан!

Я хочу, чтобы человек, с которым я встречаюсь, в моём присутствии чувствовал себя комфортно, но всё же вы должны любезно, мягко, настойчиво пригласить их присоединиться к вашей команде с определённой ежемесячной суммой или возможными её вариантами. Затем немного подождите. В этот момент они могут смотреть прямо на вас или рассматривать вашу диаграмму с диапазоном сумм ежемесячного даяния. В любом случае, им нужно дать возможность ответить, поэтому не стоит волновались о нескольких секундах молчания и сразу переходить к тому, чтобы перефразировать или повторить свою просьбу.

СПРАВЛЯЯСЬ С ТРУДНОСТЯМИ

Будьте готовы к разным вариантам ответов на свой «золотой вопрос». Некоторые ответы будут незамедлительными и понятными, а другие могут более сложными. Вот те, которые встречаются довольно часто:

«Я не могу дать так много».

«Я понимаю, мистер Смит. Некоторые из спонсоров в нашей команде жертвуют 50 или 75 долларов в месяц. Будет ли такая сумма более удобна для вас на данном этапе?»

«Мне нужно помолиться / поговорить с моей супругой и / или пересмотреть свой бюджет».

«Я понимаю, мистер Смит. Это очень мудро. Позвольте мне взять на себя ответственность перезвонить вам. Я знаю, что вы заняты, и видите также, что и я действительно сосредоточен на этом деле. Сегодня четверг 10 утра. Что, если я позвоню вам утром во вторник в это же время, чтобы узнать, какое решение Бог побудит вас принять? Это будет подходящее для вас время?»

«Я не могу делать ежемесячное посвящение».

«Я понимаю, мистер Смит. Это не проблема. У нас есть ряд партнёров, которые жертвуют один раз в год. Вот суммы годовых пожертвований. Опять же, я не знаю, является ли эта сумма для вас большой или маленькой, но для нас оказалось бы существенной поддержкой, если бы вы, возможно, подумали о сумме в 1000 долларов в год или даже 1,5 тысячи долларов. Что вы думаете? Может это подойдёт вам?»

«Я уже пожертвовал в свою церковь».

«Отлично, мистер Смит. Я также жертвую в свою церковь и призываю всех верующих делать это. Я ни в коем случае не прошу вас перестать давать в вашу церковь, но для нас было бы невероятной честью видеть вас в нашей команде по поддержке. Кроме нашей церкви, моя жена и я инвестируем в определённое количество миссионеров каждый месяц. Я знаю, что у всех нас есть свой предел возможностей в отношении того, сколько мы можем отдавать, и мы хотим, чтобы наши средства были направлены в стратегические служения. Рассмотрите ли вы возможность жертвовать по 50 или 75 долларов в месяц, чтобы мы могли начать служение среди студентов к 25 августа и достигали их для Христа?»

Возражение похоже на жёлтый свет. Обращайте на них внимание, но не позволяйте им пугать или останавливать вас. Большинство людей, даже христиан, никогда не встречались с подобными трудностями, описанными выше. Вам нужно спокойно различать, дают ли вам они красный свет — что значит стоп, тогда не идите дальше. Или они просто мигают жёлтым светом, то есть вы чутко продолжаете представлять им своё

видение и давать возможность подумать, пока не получите чёткое «Нет»? Не позволяйте страху или паранойи овладеть вами.

КОГДА ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ОТВЕТ «НЕТ»

«Я понимаю, мистер Смит. Мне интересно, есть ли у вас какие-либо вопросы, касающиеся меня лично или нашего служения?»

«Если вы не можете присоединиться к нашей ежемесячной команде прямо сейчас, может быть, вы открыты к специальному дару для нашего «Фонда запуска служения»? Нам нужно собрать 7 500 долларов к 1 августа, чтобы перевести нас в университетский городок, помочь нам создать офис и начать нашу работу. Не могли бы вы рассмотреть $200, $300 или какую-то другую сумму, чтобы помочь нам начать?»

«Вы были так любезны, что уделили мне тридцать минут вашего времени, мистер Смит. Могу ли я поинтересоваться, позволите ли вы мне поместить вас в свой список рассылки, чтобы получать периодические информационные письма? Для нас будет честью, если вы прочтёте его и помолитесь о нас».

«Может, вы почувствуете побуждение поучаствовать в нашем служении в течение следующего года, разрешите мне вернуться к этому вопросу в следующем году и снова посетить вас с предложением, касающимся этого служения и возможной поддержки?»

Вероятно, они ответят «да» на вашу просьбу о включении их в список рассылки, а также вернуться к ним через год. Почему? Потому что они верят, как только вы выйдете за дверь, то они никогда о вас не услышат снова. Вероятно, у них был такой опыт с другими христианскими служителями. Если вы на самом деле последовательны в своих словах и делах, начните отправлять им информационные письма, отсылайте заметки время от времени, спрашивайте периодически молитвенные нужды и т. д. ... и угадайте, что? К этому времени в следующем году вы, возможно, переместитесь в верхнюю часть их списка по поддержке. Может быть, я вечный оптимист, но я верю, что за углом почти всех «нет» есть «да!»

КОГДА ВЫ ПОЛУЧИТЕ ОТВЕТ «ДА»

«Это фантастика, мистер Смит. Огромное спасибо. Ваши инвестиции в размере 150 долларов в месяц будут потрясающим вкладом. Вы поставили нас на 150 долларов ближе к тем первокурсникам, которые прибудут 25 августа! Пожалуйста, передайте вашей жене и детям, насколько мы рады видеть вас в качестве партнёров».

«Мистер Смит, могу ли я поинтересоваться, открыты ли вы для того, чтобы идти вперёд и жертвовать, чтобы я мог учесть ваши пожертвования для достижения нашей цели? Я был бы очень признателен. Могу ли я предложить вам варианты, чтобы вы выбрали те, которые вам больше всего подходят?»

После того как вы пригласили их в команду, и они взяли на себя обязательство, вам нужно сосредоточиться на специфике. Предоставьте различные варианты от выписывания чека до автоматического снятие средств с онлайн-карт. Вы можете достать свой ноутбук или смартфон, введите их информацию и закрепите сделку прямо сейчас.

То, как вы заканчиваете встречу, имеет решающее значение. Если они хотят поддержать вас, а вы просто говорите: «Слава Богу. Отлично, что вы в команде. Увидимся позже!», - вы совершаете ошибку. Вы должны быть тем, кто берёт на себя инициативу, совершая

точные последующие шаги. Не покидайте их дом или офис, пока всё не стало предельно ясным в вашем и в их уме!

ДРУГИЕ СОВЕТЫ

Если вы запутались, вернитесь к основам. Во время встреч случается, что люди иногда весьма необычно комментируют ваше предложение или задают неординарные вопросы. Независимо от того, намерено это будет происходить или нет, их замечания могут сбить вас с толку, и вы можете потерять мысль о том, что вы пытаетесь сказать. Запомните три основных пункта, которым вы должны следовать во время презентации служения:

• *Кто вы* (это ваше свидетельство и призвание).

• *Что вы делаете* (это ваше видение служения).

• *Что вы хотите* (это ваша просьба и заключение).

Произносите только одну просьбу за раз. Это не просьбы с множеством вариантов ответа. Идите на каждую встречу, имея основную цель попросить их вступить в вашу *ежемесячную* команду. Если они не могут, предложите вариант ежегодной команды. Если и это им не под силу, предложите спонсировать фонд для старта служения. Если они и этого не могут, спросите, можете ли вы прийти к ним через год, и снова приходите к ним. Но только один вопрос и один ответ за раз. Вы никогда не знаете, что они готовы делать, пока не спросите их об этом!

Есть плюсы и минусы в использовании карточек с обещанием. Я знаю некоторых тренеров поддержки, которые поощряют тех, кто собирает поддержку, использовать их в качестве ответа «оставленного на потом», чтобы они были молчаливым напоминанием для предполагаемого спонсора. Она будет стоять на столе в то время, когда они обдумывают и молятся о том, чтобы принять решение прийти в вашу команду или нет. Я понимаю их точку зрения, но это для меня недостаточно убедительно, чтобы я мог поддержать практику использование таких карточек. Мой принцип прост. Я не хочу, чтобы *что-то* совершало просьбу за меня.

Без замен. Без посредников. Я хочу встретиться с ними лично. Я хочу спросить. Я хочу получить ответ. Я хочу содействовать их первому дару. Другими словами, мне не нужно ничего, чтобы было бы тихим напоминанием. *Я* хочу быть их нетихим напоминанием! Не возражаю ли я, чтобы христианский служитель носил с собой информационную карточку, чтобы заполнить основные данные о новом спонсоре? Конечно, нет. Это отличается от карточки обещания. Некоторым организациям требуется, чтобы их сотрудники включили эту информацию вместе с первым даром спонсора.

ТРИДЦАТИМИНУТНАЯ ВСТРЕЧА

Если у вас есть всего полчаса на встречу по поддержке, как вам следует распланировать время? Вот предлагаемый план:

• *Коснитесь сердца* (12 минут).

Установление взаимопонимания (6 минут).

Мост в их мир (4 минуты).

Поделитесь своим призывом и свидетельством (2 минуты).

• *Поделитесь видением* (18 минут).

Кто мы: история организации и роста движения (3 минуты).

Что я делаю: моя стратегия и цели служения, моя особая роль, история изменённой жизни (6 минут).

Чего я хочу: поделитесь возможностью инвестировать, попросите принять решение о конкретной сумме или в пределах диапазона (4 минуты).

Завершение: попросите стать партнёром, поблагодарите за уделённое вам время (5 минут).

<u>Закончить</u>

СИЛЬНО

Сара влетела в мой кабинет. Она была так взволнована! Она собрала 80% всего за три месяца. Я поздравил её. Я даже поставил её в качестве примера во время занятий. Затем случилось нечто странное. Несколько месяцев спустя я получаю распечатку от нашего финансового руководителя. Я просмотрел ежемесячные счета всех наших сотрудников. Сара в этом месяце получила всего 750 долларов. Это совершенно далеко от тех 80%, о которых она говорила. Я позвал её в свой кабинет, чтобы поговорить. Оказывается, на встречах она получила много ответов «да», но очень немногие из её новых спонсоров начали свои даяния на практике. К сожалению, история Сары станет вашей историей, если вы считаете, что это излишне требовательно — просить вашего нового спонсора сделать свой первый взнос прямо на встрече.

Не думайте, что это странно приехать в их офис или домой во второй раз, чтобы забрать первый чек или настроить онлайн платежи. В противном случае, как вы собираетесь их получать? Молясь, ожидая, надеясь, что они отправят дар? А если они после одного, двух, трёх месяцев так и не начнут, что тогда? Вот голосовое сообщение, которое Сара оставила для спонсора, который пока не начал жертвовать: «Уммм, простите, что докучаю, но вы сказали, что хотите стать частью моей команды. Почему вы ещё не начали давать?» Выглядит неловко! Вместо этого она воспользовалась электронной почтой. Нет ответа.

<u>Худшая форма общения — это предположение, за которым следует письмо по электронной почте!</u>

Помните, если вы расстроены по поводу того, что кто-то не начал давать, не сердитесь на них. Из десяти случаев в девяти — это не их вина. Это ваша вина! Вы были теми, кто в конце каждой встречи или телефонного звонка недостаточно ясно давал понять, какие конкретные последующие шаги, в том числе и сроки, они должны предпринять, чтобы начать своё даяние.

ПОЗВОНИТЕ

С теми, кому нужно больше времени, чтобы дать вам знать о своём решении, договоритесь об определённом дне и времени и обязательно перезвоните. Они могут быть недостаточно осведомлены о тяжело работающих христианских служителях, которые выполняют свои обещания. Почему бы вам не удивить их и не разрушить этот стереотип в их умах? В *<u>точное</u>* время и день, о котором вы договорились, что перезвоните, перезвоните! «Чувствуете» ли вы или нет, добросовестно следуйте данному вами слову. Ещё раз уточните день и точное время, когда вы перезвоните, давая им понять, что это «телефонная встреча», и вы обязательно будете призывать их принять решение. Это поможет им не относится к вашему звонку легкомысленно.

Брэд, новый штатный сотрудник, который только что достиг 100% поддержки за четыре месяца, поделился следующим наблюдением: «Я не хочу ждать слишком долго, чтобы перезвонить и спросить их о принятом решении. Чем больше времени я им даю, тем меньше чувство срочности у них будет, и им становится всё труднее решиться дать своё

согласие по телефону. Итак, позвоните точно в тот день и время, о котором вы договорились!» Я согласен с ним. Шансы для вашей команды уменьшаются, если вы ждёте от двух до трёх дней, чтобы перезвонить, или если вы не позвоните в обусловленное время. Рассматривайте это как «телефонную встречу» с этим человеком. Если включилась голосовая почта в назначенное время, продолжайте звонить, пока вы не поговорите с ними. Почему? Потому что вы оба договорились созвониться в этот день и время. И вы всегда выполняете свои обещания!

НАСТОЙЧИВО СВЯЗАТЬСЯ

В большинстве случаев, мы попадаем на автоответчики и голосовую почту. Это может огорчать. Но я всегда продолжаю звонить, пока не дозвонюсь до них, чтобы узнать их решение. Почему? Потому, что я обещал. Вам может потребоваться сделать два, четыре, шесть, восемь звонков, чтобы дозвониться. Это нормально. Я не позволяю неуверенности овладеть мною или моими мыслям, будто они избегают меня. Вот почему я не против перезвонить им в любое время дня и ночи, в любой день. Если я не могу дозвониться по телефону, я не против, заехать к ним в офис, домой или поймать их в церкви, если это будет необходимо. Почему? Потому что я обещал. Я всегда выполняю свои обещания!

ОСТАВЛЯТЬ СООБЩЕНИЯ

Иногда я оставляю сообщения. Я никогда не прошу их перезвонить мне. Я всегда верю в лучшее касательно того, почему они не ответили на мой звонок. Я должен взять на себя ответственность в том, чтобы дозвониться в каждом случае. Бывало несколько раз, когда после нескольких месяцев звонков, я, наконец, оставил сообщение: «Мистер Смит, я не уверен в том, почему мы не смогли связаться по телефону. Я обещал, что перезвоню и хочу быть верным своему слову. Для меня было бы честью, если бы вы стали частью нашей команды. Если вы сможете перезвонить и сказать мне о своём решении, я был бы весьма благодарен. Большое спасибо». Не удивляйтесь, если вы так и не получите ответ. Это нормально. Вы сделали всё, что смогли.

ПЛАН ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА

Когда я дозваниваюсь по телефону, вот что я говорю:

«Мистер Смит, это Стив Шадрак. Как у вас обстоят дела? Я, несомненно, рад был нашей встрече в четверг. Ещё раз спасибо за то, что уделили мне время. Как вы помните, я пообещал, что позвоню сегодня утром, чтобы узнать, есть ли у вас дополнительные вопросы о нашем служении и услышать о том, как Бог побудил вас к инвестированию в нас и наше служение. Какое решение вы приняли?»

ЦЕЛЬ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ВСТРЕЧИ

Если человек хочет вступить в вашу команду, тут начинается тяжёлая часть — помочь им начать *на самом деле*. Вы можете попытаться сделать это по телефону, но сделать это при личной встрече гораздо эффективнее. У вас есть три основные причины, чтобы навестить их.

ПОЛУЧИТЬ ПЕРВЫЙ ДАР

Когда я, перезвонив, получаю ответ «да», я говорю: «Это здорово, мистер Смит. Огромное спасибо. Ваше вступление в нашу команду на 100 долларов в месяц имеет огромное значение! Слава Богу».

«Мистер Смит, мне интересно, открыты ли вы к тому, чтобы начать в этом месяце? Я был бы очень признателен. Могу ли я приехать к вам в офис или домой всего на пять-десять минут, чтобы показать вам варианты проведения оплаты? Вы можете выбрать тот, который больше всего вам подходит. Когда вы сможете уделить мне несколько минут в ближайшие два-три дня? Как насчёт четверга утром или пятницы днём? Будет ли вам удобно? Это будет не долго!»

ПОКАЗАТЬ ПРОЦЕСС РАСПИСКИ

Это может быть второй причиной. Возьмите с собой копию бумажной квитанции или отправьте её по электронной почте и ответьте на любые вопросы.

ПРОСЬБА О РЕКОМЕНДАЦИЯХ

Если вы хотите попросить рекомендации, то это лучше сделать в конце следующего визита.

СТРАТЕГИЯ О РЕКОМЕНДАЦИЯХ

Использование этого подхода сделает вас мастером по работе в сети. В книге Неемии 2 главе царский виночерпий не был полностью уверен в том, насколько Артаксеркс захочет ему помочь. Но он собирался узнать это! Проницательно Неемия реализовал «эффект домино» в том, что он прежде подошёл и получил приверженность самого влиятельного человека — царя. Затем он попросил Артаксеркса о рекомендациях. Неемия взял эти письма и отдал их следующим влиятельным людям — губернаторам в провинциях. После того, как он смог получить положительный ответ от царя и губернаторов, получить согласие от менеджера лесозаготовительной компании было проще простого.

Вот как Ольга, двадцатичетырёхлетняя сотрудница В Украине, пользовалась рекомендациями. Она прилетела в Америку, чтобы собрать 2700 долларов для ежемесячной поддержки по покрытию её бюджета, а также двух других сотрудников. Она никого здесь не знала и имела лишь двадцати однодневную визу. Сотрудник штаба США дал ей сорок рекомендаций-рефералов, чтобы обеспечить ей отправную точку. Ольга была настолько мотивирована, что собрала все 2700 долларов для ежемесячной поддержки, используя *только* рефералы. Верная своему слову, вылетая из США, она дала этому парню сорок новых рефералов. Давайте поговорим о рефералах:

НУЖНО ЛИ ВАМ ПРОСИТЬ РЕКОМЕНДАЦИИ?

Для некоторых собирателей поддержки просьба о рефералах не нужна, поскольку у них есть сотни знакомых людей, которых они могут приглашать в свою команду. Некоторым придётся последовать стратегии просить рефералы, чтобы достичь 100%. Возможно, они встретились со всеми высоко-, средне- и низкоприоритетными контактами из своего списка, но всё же до сих пор не получили полного финансирования. В таком случае рефералы становятся единственным выходом.

Некоторые миссии настолько серьёзно относятся к рефералам, что они просят *всех* своих сотрудников просить рекомендации на *каждой* встрече. Майк Хирон, региональный директор Campus Outreach, обучает своих сотрудников: сначала задавать «золотой вопрос» на своих встречах, стремясь обеспечить ежемесячную поддержку. Но тогда в конце каждой встречи он просит их задать «платиновый вопрос» для тех, кто стремится обеспечить себе рефералы.

ПРАВИЛЬНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ПРОСЬБЫ

Если вы попросите рекомендации до того, как совершите просьбу, то это всё меняет. Когда я иду на встречу, то обычно сфокусирован на том, чтобы они стали членами *ежемесячной* команды. Я представляю один запрос за раз и возможность принять одно решение за раз. Не говорите им: «Да, я бы хотел, чтобы вы пришли в мою ежемесячную команду и, возможно, дали мне имена людей, с которыми можно было бы связаться». Нет. Это мутит воду. Если вы предоставляете им выбор, обычно они выберут наименее болезненный вариант. Время попросить рефералы наступает *после* того, как они приняли окончательное решение, *после* того, как решились на определённую сумму. Тогда, и только тогда вы должны спрашивать ещё об одном способе, которым они могут помочь — дать вам рекомендации, к кому вам ещё обратиться.

ПРАВИЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ

Вы действительно можете ошибиться, прося рефералы, если вы неправильно это сделаете или спросите неправильного человека. Вот несколько советов: расширьте своё мышление. Прежде чем вы начнёте связываться с людьми, которых вы не знаете, точно ли вы связались со всеми, кого вы знаете? Действительно ли вы достаточно тщательно поработали над поиском каждого человека, которого вы когда-либо знали или даже встречали, и поместили его в свой список? Вам необходимо чувство срочности, чтобы получить успешную стратегию рекомендаций. Готовы ли вы, как Ольга, пойти куда угодно и говорить о вашем служении, приглашая в свою команду поддержки? Некоторым мешает гордость или лень делать всё возможное, чтобы собрать поддержу на служение. Просить рефералы является ключом к расширению вашего списка и умножению контактов.

«Ленивый позволяет чему-то случиться. Мудрый заставляет что-то случиться».

Рик Уоррен, пастор и автор

Будьте позитивны и благодарны. Прося рефералы, ожидайте положительного ответа. Верьте Богу и в то, что вы и ваше служение стоят значительных инвестиций. Будьте благодарны Господу и каждому, кто доверяет вам настолько, чтобы дать вам рекомендации. Относитесь к каждому с большой внимательностью. Если вы ощущаете сильную негативную реакцию, когда вы упоминаете рефералы, будьте мудры и чувствительны, готовы отступить.

ПРАВИЛЬНЫЙ ПОДХОД

Когда просите о рефералах, не просто ускоряйтесь. Подготовьте план и отрепетируйте. Получите отзывы и снова практикуйте. Проведите первые десять встреч с людьми, которые будут расположены дать вам рефералы после того, как они примут решения. Прошу ли я человека на первой встрече или в более коротком последующем визите, вот что я обычно говорю: «Мистер Смит, прежде чем я уйду, я хочу сказать, что есть ещё один очень важный способ, которым вы можете помочь мне. Я бы хотел быстро собрать полную поддержку и начать своё служение, но я ограничен количеством людей, которых знаю лично в этой местности. Не могли бы вы подумать обо всех людях, которых знаете вы и ваша семья? Если вы открыты для этого, я бы хотел записать несколько имён тех людей, которые, по вашему мнению, могут разделить нашу взаимную заботу о погибающих. Я хотел бы иметь возможность сесть и поделиться служением с ними так же, как и с вами».

ПОМОГИТЕ ИМ ПОДУМАТЬ НАД ИМЕНАМИ

Если этот человек не даёт вам имен, возможно, им просто нужно освежить память. Если это будет возможно, сделайте небольшую предварительную подготовку. Если они являются членами церкви, небольшой группы или клуба, вы можете упомянуть их по одному, чтобы узнать, приходят ли на память их имена. Например, если они являются адвокатом в городе, вы можете привести список других адвокатов в городе, чтобы они могли вспомнить знакомые имена. Это поможет выявить других людей в своей профессии, которые, по их мнению, могут быть открыты для встречи с вами. Если они дадут вам имена, спросите, есть ли у них номера телефонов и адреса.

ЗАРУЧИТЕСЬ ПОДДЕРЖКОЙ

Вы никогда не знаете, сколько этот человек или супружеская пара, с которыми вы встречаетесь, готовы сделать для вас, пока вы их об этом не попросите. В своей следующей просьбе Неемия показал царю особенности, которые включали его письма. Именно *Неемия* решил, когда и как они должны быть отправлены. Если человек, с которым вы встречаетесь, готов дать вам имена, найдите самый эффективный способ связаться с ними. Напишите письмо или мейл и *индивидуально* разошлите их друзьям. Очевидно, они захотят посмотреть его и одобрить. Выберите время, чтобы связаться с рефералами, отправив письма на их контакты. Скоординируйте время так, чтобы через несколько дней позвонить и назначить встречи.

ТРЕУГОЛЬНИКИ ДОВЕРИЯ

Составьте список своих близких друзей и коллег. *После* того, как вы встретились и приняли их в свою команду, выполните следующую просьбу. Спросите: «Кого вы знаете достаточно хорошо, чтобы они захотели встретиться со мной просто потому, что *вы* попросили их?» Эти имена и встречи, вероятнее всего, будут результативными, потому что создаётся треугольник доверия, благодаря вашему другу эти отношения теперь распространяются и на вас.

Если вы разделили свои контакты на высокий, средний и низкий приоритет, реферал из высокой категории, как правило, будет эффективным, чем из средней категории. Средний будет иметь больше шансов, чем низкий. Расставьте приоритеты соответственно.

ПРОСЬБЫ НА РАССТОЯНИИ

Что, если кто-то живёт так далеко, что вы не можете встретиться с ним лицом к лицу? Не будь тем парнем, который ищет причины: «Я живу аж в Далласе, и это целый час в пробке до Форт-Уэрт. Я просто позвоню или напишу ему по электронной почте». Иногда контакт, что находиться далеко и имеет ограниченные ресурсы, может оказаться не лучшим вариантом, чтобы вы тратили своё время и деньги. Если это так, отправьте личное письмо и поделитесь своей жизнью и служением. А также целью поддержки и желанием пригласить их в свою ежемесячную команду на определённую сумму или в пределах определённой суммы. Добавьте простую брошюру, в которой будет раскрываться смысл вашего служения. Назначьте им определённый день, когда вы свяжетесь с ними.

Как только они получат вашу информацию, позвоните и поговорите с ними. Убедитесь, что они получили ваше письмо или электронную почту. Спросите, возникли ли у них какие-либо вопросы. Спросите, смогли ли они помолиться и принять решение присоединиться к вашей команде. Если да, убедитесь, что вы очень *конкретны* по отношению к следующим шагам, чтобы начать с ними работу. Спросите, могут ли они начать сотрудничество уже в этом месяце. Рассмотрите с ними различные варианты предоставления финансов. Я говорю что-то вроде: «Сегодня 15 число, и вы упомянули,

что можете начать работу в этом месяце. Замечательно! Я помещаю конверт с обратным адресом. Если вы можете заполнить свой чек (или другой вариант) и отослать его по почте к 25 числу, то я должен получить его к 1 числу. Если я не получу его 10 числа или с ним что-то случится на почте, я позвоню вам. Спасибо!»

ОТСУТСТВИЕ ГРАФИКА С ДЕВЯТИ ДО ШЕСТИ

У вас может не быть определённого рабочего графика в течение всего периода сбора поддержки. Будут дни, когда ваши встречи начнутся в 6 утра, и вы не вернётесь домой до 11 вечера, проводя весь день на встречах. Это может оказаться сумасшедший график, который должен быть очень гибким. Во время вашего сбора поддержки необходима самодисциплина. Свободное время между встречами может быть использовано для написания писем, назначения встреч, благодарственных писем, молитвы, телефонных звонков, даже для чтения или руководства. Не сидите без дела по какой-либо причине. Это замедляет процесс. Ваши спонсоры не поймут, что вы действительно тот, кто находиться на миссии. Не пренебрегайте тем, чтобы выделять дни на отдых, а также чтобы побыть наедине с Богом, перефокусироваться, обновиться, это будет весьма существенной поддержкой для вас.

Тебе нужна

ЦЕРКОВЬ

Лэнс пришёл к Господу ещё в колледже. Он говорил о своей вере, появлялись новые ученики Христа, и его сердце переживало за этот мир. После окончания школы он женился, занялся служением и начал собирать поддержку. Кроме того, что он просил о поддержке своих родственников и друзей, он также обратился за помощью к церкви, в которой вырос. Это была старая церковь, в фойе которой висела карта мир. На ней были размещены фотографии сотен миссионеров, которых поддерживала эта церковь, жертвуя им по 200 долларов в месяц. Они так гордились количеством служителей, которые вышли на служение из их церкви. Они также гордились той *суммой*, которую они давали каждому из них.

Затем к ним пришёл Лэнс. Он отправился на заседание миссионерского комитета, которое проводилось каждое воскресенье. Там были пожилые мужчины, желающие поскорее завершить эту встречу, чтобы, наконец, отправиться смотреть профессиональный футбольный матч. Они все поддерживали Лэнса и явно хотели, чтобы он поскорей закончил. Он быстро перешёл к своей просьбе, сказав: «Мне нужно собрать 4600 долларов ежемесячной поддержки, чтобы я имел возможность поехать в Китай. Я хочу попросить вас, как свою родную церковь, прийти в мою команду на 2300 долларов в месяц, это составит 50% моего общего бюджета».

В тот момент, когда из уст Лэнса прозвучала сумма «$2300 в месяц», каждый из присутствующих невольно вздрогнул. Их глаза стали большими. Они, заикаясь, ответили: «Ну, хорошо…да, Лэнс, мы… мы, хотим поддержать вас, но… вы знаете, мы *каждого* миссионера поддерживаем на сумму в 200 долларов в месяц. Это та сумма, которую мы *всегда* выделяем». Наконец, Лэнс смог их немного успокоить и сказать: «Я понимаю, но вы ведь можете *хотя бы* помолиться об этом?» Эти пожилые ребята пытались отклонить просьбу Лэнса, находя ряд причин, объясняющих то, почему это было невозможно. Наконец, Лэнс вышел после встречи. Позже его друг, бывший членом комитета, сказал ему: «Ничего себе, ты смог повлиять на заседание миссионерского комитета! Ты перестроил прежние схемы, которые раньше применялись ко всем!»

Когда Лэнс пришёл в следующее воскресенье, чтобы узнать их решение, комитет единогласно решил: «Давайте сделаем это! 50% вашего бюджета! Мы предоставим вам 2300 долларов в месяц». В данный момент вы можете думать, что ваша церковь никогда не захочет или не сможет поддержать вас на таком высоком уровне. Ну, если у Лэнса получилось, и церковь была готова пересмотреть свою давнюю политику, может быть, и ваша тоже сможет решиться. Мы не имеем... просто потому что не просим.

Я призываю вас просить вашу поместную церковь покрыть от 20 до 50% вашего общего бюджета. Что самое худшее из того, что они могут вам сказать? «Нам очень жаль, что мы не можем дать от 20 до 50%, но может 15% вам помогут?» Абсолютно! Они никогда не забудут ту смелость, которую вы им продемонстрировали. Они будут уважать вас за то, что вы осмелились попросили столько, сколько до вас ещё никто никогда не просил. Они будут заинтересованы в росте вашей будущей команды, предполагая, что инвестиции в

вас и ваше служение действительно являются стратегическими. Бог может сильно вас удивить, если вы попросите большего. Замечание: наличие в одной церкви такой огромной доли вашей поддержки может также иметь и потенциально негативные стороны. Если меняется пастор или финансовая политика церкви, или они решат предъявить вам необоснованные требования по поводу поддержки, это может поставить вашу команду под угрозу. Итак, продолжайте работать над тем, чтобы увеличивать число тех людей, которые ежемесячно будут жертвовать.

КАК ***НЕ*** СТОИТ СОБИРАТЬ ПОДДЕРЖКУ У ЦЕРКВЕЙ

У апостола Павла были местные общины, инвестирующие в его служение. А как насчёт вас, почему бы и нет? Но существуют правильный и неправильный способ делать это. Я наблюдал за всеми видами отчаянных попыток, которые предпринимали христианские служители, чтобы получить полное финансирование. Некоторые из них не желают иметь личные встречи с отдельными лицами, чтобы обращаться к ним за поддержкой. Вместо этого они решают попробовать массовый апелляционный подход по церквям по всей стране.

Миссионеры тратят много времени и денег на подготовку выпуклых пакетов, заполненных сопроводительными письмами, брошюрами, видео, карточками с просьбами и конвертами с обратным адресом. Они уверенно отправляют их сотням церквей за один раз, будучи абсолютно уверенными в том, что каждый пастор будет с нетерпением открывать их письмо, читать и сразу же отвечать, прилагая большой пожертвование для финансирования их миссий. Неудачный подход.

Способ идти к людям, которых вы знаете, в большинстве случаев принесёт больше плода, чем обращаться к церквям, которые вы не знаете.

Некоторые из них, наконец, понимают, что эта устаревшая и дорогостоящая форма рассылки не даёт результатов. Полагая, что у них есть дар убеждения людей, они отправляются всей семьёй в путешествие из города в город, из церкви в церковь, произнося там страстные речи об их служении. Они надеются, что прихожане дадут им большие пожертвования. Через год или два эти пожертвования едва покрывают расходы на гостиницу, продукты питания, бензин и ремонт. Хуже всего то, что они так и не приближаются к наличию стабильной ежемесячной команды поддержки! Они остаются с изношенной машиной и измученной семьёй. Я понимаю, почему некоторые деноминации хотят, чтобы их работники путешествовали подобным образом, чтобы распространить видение своим местным церквям, но при этом миссионеры переутомляются.

КАК НУЖНО СОБИРАТЬ ПОДДЕРЖКУ В ЦЕРКВЯХ

Работайте больше умственно, а не физически. Давайте разработаем стратегию для церковного партнёрства. Я знаю одного человека, который хвалился, что в его команде состояло сто церквей. Проблема заключалась в том, что все они давали всего по 25 долларов в месяц. Он должен был самостоятельно оплачивать даже перелёты на конференции своих миссий. Другой работник должен был ежегодно отправлять подробнейшие отчёты, обосновывая полученную им поддержку. Третьих церковь просила запланировать и провести краткосрочные поездки.

Кроме того, как может кто-либо оставаться всё время на связи и заботиться одновременно о стольких общинах и их руководстве? Это невозможно. У нас в команде должно быть всего несколько церквей, и, кроме того, мы должны быть рассудительными в том, *какие* церкви просить и *кого* приглашать к сотрудничеству с нами. Вот несколько советов:

НАЧНИТЕ СО СВОЕЙ ДОМАШНЕЙ ЦЕРКВИ

Начните со своей домашней церкви. Если у вас до сих пор её нет, найдите её! Но выбирайте разумно. Найдите ту, что примет ваше служение и поддержит его. Кстати, в каком стихе говорится, что у вас может быть только одна домашняя церковь? Наряду с церковью, в которой вы сейчас находитесь как насчёт той церкви, в которой вы выросли? Почему она не может также быть вашей домашней церковью? А как насчёт той, которую вы посещали во время учёбы в колледже, или той, в которой вы ранее служили в течение десяти лет, прежде чем переехали в этот город? Эти церкви будут наиболее расположены к партнёрству с вами. Пожалуйста, позвольте им присоединиться к вам.

ПОДЕЛИТЕСЬ С ПАСТОРОМ

Начните так. Вы ведь не хотите, чтобы ваш пастор услышал о том, что вы начинаете служение и собираете поддержку в его церкви не из первых уст. Будет намного лучше, если он услышит это именно от вас — ещё в самом начале процесса. Возможно, он не знаком с вашей организацией или ему неизвестна концепция личной поддержки. Он может оказаться одним из немногих людей, которые будут просить о возможности взглянуть на ваш бюджет. Имейте его при себе.

Спросите его о том, какие шаги вам необходимо будет предпринять, чтобы иметь возможность обратиться к церкви за поддержкой. Окажите ему должное уважение, следуя его советам и рекомендациям. Прислушайтесь к тому, что он говорит вам. Постарайтесь придерживаться всего, что он вам скажет. То, что вы первыми подойдёте к нему лично, может расположить его дать вам некоторую инсайдерскую информацию о том, как лучше подойти к миссионерскому комитету для получения поддержки.

Спросите его о том, к кому в церкви он рекомендовал бы вам подойти. Это могут оказаться довольно перспективные имена. Будет убедительным аргументом в телефонном разговоре упомянуть: «Пастор рекомендовал мне поговорить с вами». Несколько лет тому назад мой пастор ответил мне на такую просьбу, назвав лишь одно имя видного бизнесмена, которого я не знал лично. Когда я встретился с ним, его скептицизм вдруг превратился в невиданную щедрость, как только он узнал, что *пастор* посоветовал мне к нему обратиться. Бинго!

Попросите своего пастора *лично* стать частью вашей команды. Это будет здорово. Позвоните ему и попросите о встрече, чтоб поделиться с ним своим видением служения и финансовыми целями. Он обязан встретиться с вами даже просто потому, что вы один из его прихожан. Ведь так? Когда вы изложите своё видение служения, попросите его стать частью вашей команды. Он будет смущён. «Вы просите поддержки у церкви, верно?», - спросит он с недоумением. «Да, пастор, - ответите вы. – Конечно же, я хочу подойти к миссионерскому комитету с просьбой о поддержке церкви. Но всё же сегодня, говоря с *вами,* было бы невероятной честью, если бы вы и ваша семья лично стали частью нашей ежемесячной команды поддержки». Может быть, он не будет знать, как дальше вести разговор с вами. К нему сотни раз подходили христианские служителии, прося поддержки от церкви, но это будет первый раз, когда просят его лично!

Это будет беспроигрышный вариант, независимо от того, как он отреагирует. Если он скажет «да» и будет состоять в вашей ежемесячной команде, то только представьте себе, насколько это придаст вам силы, и какое доверие от других вы получите, когда будете подходить к ним. Даже в том случае, если он скажет, что не сможет к вам присоединиться,

то, вероятнее всего, предложит вам перспективные имена, возможность объявить о вас в церкви и сможет написать рекомендательное письмо от вашего имени.

Я не могу даже вспомнить, со сколькими пасторами я говорил за все эти годы, и все они служили в поместной церкви пасторами на протяжении десятилетий, и их ни разу не просили стать членом личной команды поддержки какого-либо служителя. Какая трагедия! Начните со старшего пастора, затем позвоните помощнику пастора, затем стоящему следующим по званию. Встречайтесь с каждым из сотрудников. Каждый из них заслуживает иметь такой опыта хоть раз в жизни, чтобы побывать на такой встрече и обрести возможность инвестировать в реального работника Великого Поручения. Это запросто может изменить дальнейший ход всей их жизни.

ОБРАЩАЙТЕСЬ К ГРУППАМ

Проявляйте сдержанность и самообладание, когда вас просят говорить или делать презентации в группах. Без сомнения, вас будут приглашать на занятия в воскресную школу, богослужения, домашние группы и вечерние чаепития. Я не имею в виду вовсе отказываться от этого, просто будьте внимательны к тому, *какие* приглашения вы принимаете, и *каким образом* вы представляете себя и служение. Просто не спешите слишком радоваться тому, что вам предложат поделиться своей презентацией поддержки с самым богатым классом воскресной школы во всём городе. Эллис Гольдштейн не считает, что просьба в больших группах так же эффективна, как один на один. Он любит повторять часто цитируемый принцип: «Просить у всех — значит не просить ни у кого». Поэтому, когда вас будут просить выступить в группе, помните об этом главном принципе, принимая любое своё решение. Не делайте ничего в группе, если это может воспрепятствовать вам получать *индивидуальные* встречи. Вот конкретные случаи:

СЦЕНАРИЙ №1: ПРИГЛАШЕНИЕ В МАЛУЮ ГРУППУ

Это может быть класс воскресной школы, домашняя группа или чаепитие, организованное вашими друзьями. Если вы решите принять это приглашение, придите туда раньше и задержитесь после, чтобы у вас была возможность всех встретить и поприветствовать, узнать их имена и завязать отношения. Когда придёт время вашей презентации, не говорите целый час чтобы подробно раскрыть всё видение своего служения. Используйте пять минут отведённого вам времени, чтобы поблагодарить их, представьте себя и служение и закончите ключевым стихом и кратким рассказом о преображённой жизни, на которую оказало влияние ваше служение. Всё это за *пять* минут!

Затем перейдите к следующему: «Я имею гораздо больше информации о нашем видении, целях, организации и финансовой деятельности нашего служения, которыми я хотел бы поделиться. Я готов сделать это лично в индивидуальном порядке. Я знаю, что вы заняты, и для меня было бы огромной честью, если бы вы могли выделить мне двадцать или тридцать минут в своём расписании в ближайшее время, чтобы мы могли углубится в ту работу, к которой Господь привёл нас».

После этого вы можете поступить по одному из двух возможных сценариев:

• Раздать карточки с контактной информацией

«Если вы не возражаете, я бы хотел раздать эти маленькие карточки всем. Если у вас возникнет желание, тогда просто напишите своё имя и номер телефона внизу, а я сделаю всё возможное, чтобы созвониться с каждым из вас и найти удобное для вас время для встречи. Я был бы весьма признателен за эту возможность». Собирая эти карточки, в

среднем вы получите около пятнадцати телефонных номеров из группы, состоящей из тридцати людей. Из этих пятнадцати контактов вы получите от шести до семи встреч. Из этих встреч вы получите около двух-трёх ежемесячных спонсоров и два-три одноразовых дара. В будущем они могут превратиться в ежемесячные или ежегодные дары, если вы будете правильно взаимодействовать с ними.

• *Просто свяжитесь со всеми*

«Я хотел бы сделать всё возможное, чтобы связаться с вами. Если вы не возражаете, я свяжусь с вами на следующей неделе или немного позже. Ещё раз спасибо». Вам нужно будет координировать свою работу с другом из этой группы или директором, чтобы получить имена и номера телефонов всех присутствующих там в этот день. Затем молитесь, планируйте и начинайте им звонить!

Двадцать часов, которые вы потратили на планирование сбора средств, можно использовать гораздо разумнее и получить намного большее количество верной, постоянной поддержки, просто проведя двадцать встреч, продолжительностью в один час. Это не идёт ни в какое сравнение! Если ваше служение планирует какой-нибудь ежегодный банкет, не используйте его в качестве платформы для сбора средств, а лучше познакомьтесь с новыми людьми и возьмите их контактную информацию. Теперь эти сто участников не просто одноразово оплатили 100 долларов за еду. Нет, теперь они собираются на индивидуальную встречу с сотрудником, который приглашает их в свою команду поддержки за 100 долларов в *месяц*! Другими словами, используйте любую группу, как *средство* для достижения цели, а не просто конец. Какой может быть конец? Индивидуальные встречи. Индивидуальные просьбы.

СЦЕНАРИЙ №2: ПРИГЛАШЕНИЕ НА СОБРАНИЕ В ЦЕРКОВЬ

Не поддавайтесь искушению принять предложение пастора использовать возможность выступить на собрании с тем, чтобы открыть сразу всем планы и цели вашего служения. Расскажите об этом кратко за пять минут, как я описал ранее, затем садитесь. Или возьмите немного больше времени, но используйте его для того, чтобы поделиться посланием из Библии, подчёркивая ключевые отрывки, раскрывающие отношение Бога к потерянным людям. (Точно так же вы можете поступить и в классе или в какой-нибудь другой небольшой группе из описанных ранее.)

Если вы пойдёте на встречу с группой и решите представить там своё *полное* видение служения, это автоматически подорвёт ваши шансы получить *индивидуальные* встречи с большинством из присутствующих людей. Если после этого вы попытаетесь позвонить и встретиться с ними лично, то они, естественно, спросят: «Зачем нам встречаться? Я слышал все подробности о вашем служении. О чём ещё мы можем поговорить?»

Кроме того, если вы дадите традиционное объявление: «Если кто-то хочет больше узнать о нашем служении, то на столе в конце зала есть лист для записи», вскоре вы пожалеете об этом. Представьте, если только четыре человека из 500 заполнят ваш лист, как вы можете связаться с остальными 496? И если вы всё же это сделаете, они наверняка подумают: «Почему ты звонишь мне? Я не подписывал ваш лист!»

Убедитесь в том, что всё, что бы вы ни делали или говорили в группе, помогает, а не мешает вам получить личные встречи.

РЕДКИЕ ТРУДНОСТИ С ЦЕРКВЯМИ

Как бывший пастор, я всё ещё помню все те требования, возложенные на меня многими вышестоящими людьми. За эти годы я имел привилегию взаимодействовать с тысячами разных пасторов почти всех конфессий. Моё уважение к ним просто безгранично. Я заметил, что давление видения церкви и обеспечение полностью финансируемых бюджетов могут повлиять на то, как пастор интерпретирует определённые отрывки Писания. Постоянный финансовый стресс может повлиять на отношения и подходы, которые они развивают к служениям вне своей церкви и сборам поддержки. Вот три проблемы, с которыми вы можете столкнуться, когда будете обращаться к церквям:

ДЕНОМИНАЦИОННЫЕ ЦЕРКВИ

Будучи пастором церкви определённой деноминации, я знаю о тех ограничениях, которые возлагаются на церковное лидерство в отношении финансирования программ и людей, *только* официально связанных с ними. Меня преследует картина взгляда полного отчаяния и даже предательства, которые я видел на лицах ревностных молодых миссионеров, которые шли в свою собственную родную церковь за поддержкой только для того, чтобы быть отвернутыми из-за их призвания к *не*деноминационному служению. Всё, что вы можете предпринять, это пойти к руководству церкви и сделать своё дело, прося поддержки. Если они не могут предоставить средства из своего бюджета, то они могут позволить вам встретиться с людьми в церкви.

ВЫСОКОСТРУКТИВНЫЕ ФОРМУЛЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Обнадёживает то, что многие церкви целенаправленно думают о том, как они могут более рационально использовать свои финансы. Однако Бог не всегда вписывается в те установленные категории и проценты! Перед тем как пойти к своей церкви, вы можете попытаться провести исследование, чтобы понять, кого она поддерживает. Когда вы делаете свою презентацию, то осветите те аспекты вашего служения, которые вписываются в те сферы работы комитета, которые они финансируют.

ЛИДЕРСТВО ВЫСОКОГО КОНТРОЛЯ

Некоторые пасторы, похоже, думают, что это «моя церковь» и «мой народ» и «мой бюджет». Иногда складывается впечатление, что они строят свою церковь, а не Христову. Я уверен, что они руководствуются хорошими мотивами, но вам стоит быть готовыми предоставить творческие альтернативы. Например, если вас попросят сделать выбор между принятием поддержки церкви *или* подойти к отдельным членам, что вам стоит выбрать? Всегда выбирайте людей, но я не думаю, что вам придётся это делать. Вот, что я сказал бы этому лидеру церкви:

«Сэр, я *должен* иметь свою домашнюю церковь в моей команде. Как я могу пойти в другие церкви или к другим людям и просить о поддержке, если *моя* церковь не поддерживает меня. Но у меня другая дилемма. У меня есть личные отношения с людьми в церкви, которые ждут, когда я приду к ним и включу их в мою команду поддержки. Они будут расстроены, если я этого не сделаю! Я понимаю, что существуют аргументы вашей политики, и что вы не хотите, чтобы посторонние приходили и использовали ваш церковный телефонный справочник для своих просьб. Могу ли я представить вам свой план, чтобы вы могли убедиться, что это приемлемо? Здесь список из тридцати двух пар из нашей церкви, с которыми я близко общаюсь, и которые ждут, чтобы я связался с ними. Я обещаю не подходить к любому из членов нашей церкви за поддержкой, кроме указанных в этом списке, прежде чем я получу ваше разрешение. Что скажете?»

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СОВЕТЫ

Создайте и представьте свою диаграмму «Уровни даяния», чтобы презентовать её церквям во время общения с миссионерским комитетом. С её помощью вы сможете показывать им, какую роль они могут сыграть в вашей «церковной команде поддержки» на ежемесячной или ежегодной основе.

Найдите себе ключевых людей в разных церквях. Вы можете распространить информацию о своём служении по всей стране, но будете сильно разочарованы результатами. Вместо этого составьте список контактов, молитесь и просматривайте его, определите, кто из этих людей принимает весомое участие в церковной жизни и имеет влияние в их собственной поместной церкви. Напишите им, прося выступить в их собрании от вашего имени, став ключевым лицом, принимающим решения. Ознакомьтесь со всеми необходимыми шагами для заключения партнёрства с ними, чтобы иметь возможность обратиться к их церкви. Ваши шансы на успех вырастут!

Осознаёте вы это, или нет, но скорее всего вы охотно бы боролись за контакт или два от сотен ключевых церквей по всей стране. Не основывайте всю свою стратегию поддержки на переходе от церкви к церкви, но вместо этого стремитесь обрести нескольких ключевых общин, поддерживающих вас — это имеет реальное значение. Господь уже подготовил несколько церквей для партнёрства с вами. Теперь ваша очередь — открыть их!

Раздел VI

ВЗРАЩИВАЙТЕ СВОЮ КОМАНДУ

Жизнь основана на отношениях.

Мы должны строить отношения.

<u>Три закона</u>

ДАЯНИЯ

Гэвин поделился со мной неутешительными новостями. Он оставлял нашу команду. Было трудно наблюдать за тем, как он уходит. За последние пять лет он из ничего поднял служение до сотен людей. Студенты покаялись, научены новые ученики, работники трудились. Но теперь он покидает нас. Изменилось ли его призвание? Господь перевёл его на другое место? Я задал ему несколько вопросов, но вовсе оказался не готовым к тому, что мне пришлось услышать. Гэвин, который собрал свою поддержку в рекордно короткие сроки, рассказал мне то, что меня просто потрясло. Он потерял половину своих спонсоров всего за несколько лет. Он заполучил их, но не знал, как ему удержать их.

Не позволяйте истории Гэвина стать вашей историей. Безусловно, молитесь и усердно работайте, чтобы получить полную поддержку. Соберите все свои вещи и отправляйтесь в назначенный город. Ваши отношения со спонсорами крепкие. Вы в восторге. Они взволнованы. Вы зарядили их своим невероятным служением, и они стали стратегическими членами вашей команды поддержки. Вы пообещали, что будете преданным служению «партнёром», молящимся за них, информируя и вовлекая их. Да, те ожидания, которые мы создаём во время этого медового месяца, обычно довольно высоки. Но некоторые из нас оказываются довольно многообещающими, но так и нереализованными. Не так ли?

В своей книге «Восторженные фанаты» Бланшард и Боулз описывают, каким образом сотрудники могут приобретать себе довольных клиентов, которые навсегда остаются восторженными фанатами этой компании. У их клиентов создаётся настолько непоколебимая верность им, что они даже подумать не могут о том, чтобы пойти к конкуренту. Я стал задавать этот же вопрос своим спонсорам. Как я могу проявить к ним настолько глубокое отношение, что они никогда бы не захотели покинуть мою команду? И когда другие люди их спрашивали, они всегда хорошо отзывались обо мне, моём служении и о том, как я о них заботился.

Что, если бы вы решили в своём сердце, что было бы неплохо вам заново переоценить всё то, что вы обещали своим новым спонсорам? Примите решения о том, каким образом вы будете уважать и лелеять своих партнёров по служению так, что они никогда не захотят перенаправить свои деньги в другие места. Звучит интригующе, не так ли? Если да, давайте узнаем, как нам превратить наших сторонников в «восторженных фанатов».

Мой дядя недоверчиво просто качает головой. Он не может понять, почему я выбираю, казалось бы, настолько маленький и фиксированный уровень дохода для жизни. Он также не может осознать то, что в действительности у меня самая безопасная работа на планете! Большинство людей считает, что их высшее образование, тяжёлая работа и якобы нерушимая экономика США гарантирует им хорошую работу и длительную стабильность. Мне предлагали несколько разных работ, многие из которых были более оплачиваемыми. Намного больше!

Конечно, вся безопасность и стабильность в какой бы то ни было сфере исходит от Бога и только от Бога. Но, рассуждая по-человечески, эта уважаемая всеми исполнительная

должность с угловым офисом, серебряной табличкой на дверях и шестизначным окладом подобно ядовитому семени, может исчезнуть при первом же дуновении ветра. Я с моей командой поддержки чувствую себя совершенно по-другому. Знаете ли вы людей, которые никак не решаются оставить свои обеспеченные светские работы и ежемесячные зарплаты, чтобы пойти на служение и собирать поддержку? Помогите им переосмыслить их точку зрения. Этот шаг в их жизни может оказаться самым стабильным, устойчивым, *безопасным* из всех, которые они когда-либо делали!

Что касается Кэрол и меня, Бог дал нам ежемесячных и ежегодных спонсоров, которые живут в разных местах страны и работают в различных отраслях промышленности. Подобно советам биржевого брокера, стоит попробовать, по возможности, создать диверсифицированную команду даятелей. Если экономика бьёт моих спонсоров на северо-востоке, то мои спонсоры на западном побережье, вероятно, в этот момент чувствуют себя лучше и хотят поделиться. Если моим спонсорам в банковской сфере нужно дать отсрочку на год или два, мои партнёры в энергетической отрасли могут перечислить дополнительные средства на наш счёт.

У нас есть около пятидесяти ежемесячных партнёров и ещё около тридцати или около того ежегодных или специальных даятелей. В нашей ежемесячной команде есть три церкви, но они дают не очень много. Почему нам нравится наша команда в примерно таком количестве? Мы можем практически охватить такую группу вниманием и позаботиться о них должным образом. Слава Богу, в своё время мы их завоевали, но теперь нам нужно быть верными, чтобы сохранить их всех. Вот некоторые принципы, которые следует помнить:

ПОДДЕРЖИВАЙТЕ И РАЗВИВАЙТЕ СВОЮ КОМАНДУ

Что вы должны будете сделать, как только получите 100% поддержку? Например, некоторые садятся на диван и, вытирая пот со лба, с облегченьем произносят: «Я рад, что всё кончено!» Нет, это всего лишь начало. Вы просто завершили первые сто метров марафона по тотальному спринту за последние два, четыре, шесть, восемь или десять месяцев. Теперь вы переходите на постоянную длинную дистанцию, и вам нужно дальше двигаться вперёд, чтобы оставаться на ней и следовать заданному курсу.

Ваше внимание теперь должно быть сфокусированным на том, чтобы сохранить свою команду и взращивать её. «Содержание имущества или оборудования» - так Вебстер определяет понятие обслуживание. Звучит не слишком захватывающе. Но, применяя эту концепцию к нашим спонсорским командам, это означает «процесс регулярного общения и принятия наших спонсоров». Вебстер определяет слово «взращивание», как: «подготовить или разрыхлить почву для урожая; способствовать росту; улучшать с помощью труда и ухода». Для достижения наших целей давайте использовать это слово для обозначения «процесса вовлечения и созидания пожизненных отношений с вашими нынешними спонсорами, а также подготовка других в том, чтобы стать вашими новыми партнёрами».

Каждая успешная спортивная команда обладает хорошей защитой и нападением. Поддержка — и есть наша *защита*. Бог дал нам этих спонсоров. Нам нужно держаться за них и пытаться развивать реальные отношения со своими драгоценными партнёрами. Не молитесь за новых спонсоров, пока вы не позаботились должным образом о тех, кто у вас уже есть. Развитие — это наше *нападение*. Нам нужно постоянно увеличивать количество и качество нашей команды. Мы должны стремиться к тому, чтобы развивать всё более здоровую и сильную команду с каждым месяцем и с каждым годом. Кроме того, подобно

Джону Паттону, директору Центра мобилизации миссий, мы должны стремится, как он говорит «влиять и служить своим спонсорам, помогая им увидеть, как их инвестиции производят вечное влияние. Мне нравится бросать им вызов, чтобы они участвовали лично, а также молились и давали больше средств».

ТРИ ЗАКОНА ДАЯНИЯ

Опытный консультант по сбору средств Уильям МакКоунки составил краткий обзор всего процесса поддержки: выигрыш, сохранение и подъём.

Выигрыш

До этого момента я специализировался на привлечении людей в команду поддержки. Вы начали просить по 100–200–300 долларов в месяц. Возможно, вам пришлось спуститься на несколько ступеней, чтобы вписаться в бюджет. Даже если этот новый спонсор может внести только 25 или 50 долларов в месяц, ничего страшного. По крайней мере, они стали членами вашей команды. Это только начало!

Сохранение

Завоевание их вами в свою команду — это только первая база. Теперь следующим этапом создания здоровой команды поддержки является задача сохранить их верность вам и вашему служению.

Подъём

Это касается регулярного развитие ваших нынешних спонсоров и периодического увеличения размеров их инвестиций.

Давайте сначала поговорим о выигрыше, а затем, в следующих двух главах, продолжим разговор о сохранении и подъёме.

ВЫИГРЫШ

Какие основные мотивы двигали людьми, когда они решили присоединиться к вашей команде? Все мы разные, и они могут вкладывать деньги в ваше служение по множеству разных причин. Для некоторых из них это означает:

Быть партнёром в чём-то действительно стоящем

Раньше они жертвовали на добрые дела и, возможно, не на очень добрые, но видя вашу миссию и ваше рвение, они понимают, что это может стать их вложением в вечность.

Поучаствовать

Они хотели бы сами заниматься служением, но чувствуют, что сейчас им нужно оставаться на месте, жертвовать свои деньги и видеть, как работа Благовестия исполняется *через* вас.

Достижение желаемой цели

Они хотят увидеть детский дом, построенный в Замбии или молодёжное служение, начатое в школе, где учатся их дети, поэтому они дают.

Возможность обрести или сохранить чувство собственного достоинства

Вот почему люди жертвуют большие суммы университетам или больницам. Они хотят после себя оставить некое материальное наследство.

Потому что они любят Христа

Отдавая вам свои средства, они подчиняются Ему.

Потому что они любят вас

Они видели, как вы растёте в служении, или вы в своё время оказали влияние на жизнь их ребёнка, рассказав ему о Христе. Эти люди являются вам самыми близкими.

Получить благословение

Некоторые доноры мотивированы ожиданием воздаяния. Понимая, что это не всегда означает финансовую отдачу, они верят, что теперь все благословения от Бога будут приходить в их жизнь в избытке.

Для финансовой безопасности

Иногда люди, особенно обладающие значительным капиталом, могут пожертвовать вам определённую сумму, чтобы уменьшить свой налогооблагаемый доход в этом году. Они охотнее дадут вам, чем в налоговую.

Нужно дать

Это врождённая, встроенная характерная черта людей. Независимо от того, христианин это или нет, люди получают радость, отдавая другим.

Потому что их попросили

Из всех исследований, которые я видел, эта причина, по которой люди присоединяются к вашей команде, всегда становится главной. Во многих сферах жизни, включая сбор поддержки, мы что-либо не получали просто потому, что мы об этом даже не просили.

КАК ЛЮБЯТ ДАВАТЬ ВАШИ ПАРТНЁРЫ

Потратьте время на близкое знакомство с каждым из ваших партнёров по служению. Вы даже можете спросить их о том, как им нравится жертвовать. В любом случае, молитесь, думайте и различайте, что они за даятели. Вы заметите некоторые уникальные характерные особенности, присутствующие в каждом из них. Познакомившись с ними ближе, вы увидите, все они попадают в одну из следующих групп:

Некоторые из них любят начинать

Они любят вдохновлять людей или запускать проекты. Они хотят предоставлять стартовый капитал новому служению или идеи. Подойдите к ним первым. Они оценят это и пожертвуют!

Некоторые любят завершать

Они получают удовольствие от того, что помогают кому-то дойти до финиша. Дайте им знать, когда вы дойдёте до 90% в сборе вашего финансировании, или если вам не будет хватать последних 2500 долларов для покрытия расходов на конференцию. Они охотно воспользуются возможностью подтолкнуть вас к линии финиша.

Некоторые из них ориентированы на проекты

Они не спешат прийти в вашу ежемесячную команду или принять участие в годовой сумме. Они хотят, чтобы вы положили проект служения перед ними. Молитесь конкретно об этих людях и старайтесь подстроить его под их интересы и возможности. Будь то покупка Библий для военнослужащих, находящихся на базе, или бурение скважины для получения питьевой воды в Африке, эти даятели хотели бы видеть определённую цель в каждой ситуации. Они дают, чтобы удовлетворить потребность и двигаются дальше, ожидая, конечно же, следующего захватывающего и дальновидного проекта!

Некоторые являются импульсивными

Когда они слышат срочные просьбы — это тут же касается их сердец, им нравится быть «готовыми» ребятами в крайних случаях. Они хотят помогать в неожиданно возникнувших нуждах или чрезвычайных ситуациях, которые могут с вами произойти. Если вы будете стараться не злоупотреблять этими ценными даятелями, они могут быть вашими «спасительными решениями» в течение длительного времени.

Некоторые являются планирующими спонсорами

Подойдите к ним до 1 января. Как только у них есть возможность выделить определённую сумму, они становятся надёжными спонсорами на двенадцать месяцев. У меня есть спонсор, который не пропустил ни единого месяца за девятнадцать лет. Он начал жертвовать с 41,53 доллара ежемесячно; затем увеличил эту сумму до 76,17; позже поднял её до 132,91. Теперь, после многочисленных увеличений он отдаёт 462,52 доллара в месяц. Попросите их увеличить свою сумму пожертвования до начала финансового года, и это окажется надёжной сделкой.

Некоторые из них в основном хотят быть ежегодными спонсорами

Они любят отдавать пожертвование вашему служению один раз в год. Почти всегда это происходит в декабре. Определённо есть люди, которых вы знаете, и которые делают дополнительные, а иногда и значительные пожертвования в это время каждый год. Многим служителям от 30 до 40% суммы их общей поддержки приходит в декабре. Вот почему у вас должна быть чёткая стратегия просьбы в конце года. С 1 ноября каждого года, начинайте анализировать и молиться о том, к кому вы можете подойти в конце ноября или в начале декабря с просьбой относительно более существенных пожертвований в конце года.

Некоторые хотят использовать свой бизнес, чтобы благословить вас

Продумайте о тех, кто владеет компанией. Они могут захотеть использовать свою прибыль, продукты или опыт, чтобы способствовать расширению Царства Божьего. Попросите их сотрудничать с вами и вашим служением. Христиане, являющиеся владельцами бизнеса по всей стране, — это спящие гиганты, ожидающие своего пробуждения!

Некоторые могут захотеть стать вашим ключевым человеком

Молитесь за людей, которые жертвуют вам, ищите людей, которые заботятся о вас и вашем деле. Поставьте перед ними конкретные задачи, которые помогут им понять, как они могут оказать вам помощь и поддержку на практике. Назначьте встречу с ними и представьте им видение вашего служения, а также расскажите о необходимости в ключевом человеке и опишите круг его обязанностей. Убедитесь, что они имеют хорошую репутацию в сообществе. Помимо самоотдачи, некоторые из их обязанностей могут

включать в себя: посещение встреч вместе с вами, а также они могут назначать встречи для вас.

ОСНОВАТЕЛЬНЫЕ (ЯКОРНЫЕ) СПОНСОРСКИЕ КОМАНДЫ

Скотт Мортон в своей книге «Финансирование вашего служения» использует слово «якорь», чтобы дать определение большому дару, который вы ожидаете получить от кого-либо для ежемесячного или ежегодного посвящения. Я хотел попробовать этот метод со своей командой поддержки. Я попросил мою жену подготовить для меня отчёт о полученных нами пожертвованиях за последние тридцать шесть месяцев. Я хотел узнать о тех людях, которые пожертвовали 500 или более долларов за это время. Оказалось, их было большое количество из регулярных, ежегодных и случайных даятелей. Эти люди будут моими кандидатами на вступление в новую «Ежегодную команду спонсоров в 2500 долларов», которую мы с женой начинали.

Я нашёл всех, кто жертвовал суммы от 500 до 2000 долларов за последние три года. Я помолился о пяти из них, сердца которых расположил бы Господь к тому, чтобы откликнуться на нашу просьбу присоединиться к этой новой команде инвесторов. Они должны быть согласны вкладывать в наше служение не менее чем на 2500 долларов в год. Я связался с каждым из них, и все пятеро были очень рады и даже удостоены чести присоединиться. Я спросил их о том, в каком месяце в году они хотели бы, чтобы я связывался с ними с целью напомнить об их даре. Одними из лучших кандидатов в ежегодные якорные спонсоры являются те, кто был постоянным инвестором вашей ежемесячной команды, но у кого также есть возможность послать вам существенный ежегодный дар.

Этот опыт оказался настолько положительным для нас, что мы решили продолжить его и определить спонсоров, которые в течение предыдущих тридцати шести месяцев благословляли нас на суммы от 2500 до 5000 долларов. Я снова помолился и выбрал пятерых из них, чтобы пригласить присоединиться к ещё более новой «Ежегодной команде спонсоров по 5000 долларов». Большинство из них ответили «да». Для них стало честью иметь возможность сыграть столь важную роль в нашем служении. Самое важное в этом — это с молитвой лично подходить к каждому с предложением присоединиться к одной из этих ежегодных якорных групп спонсоров. Так будет и в вашем случае. Многие из вас, возможно, будут делать годовые запросы на меньшие суммы, чем я перечислил здесь, а некоторые из вас будут просить гораздо больше.

Мэтт Бернс, управляющий директор «Перспективной глобальной учебной программы», весьма широко использует этот подход. Представляя диаграмму своих «Уровней жертвования» во время встреч, он рисует самолёт, прося потенциального спонсора подняться вместе с ним на борт, и тогда они вместе будут запускать служения по всему миру. Он показывает роль «второго пилота» для того человека, который готов вкладывать 20 000 долларов в год. Он также представляет четыре места для «крыльев» тем, кто готов будет давать минимум по 10 000–15 000 долларов в год. Он показывает десять мест для команды, жертвующей по 3000–5000 долларов в год; и двадцать мест для «команды с топливом». Он понимает, что ежемесячные пожертвования более стабильный способ собрать здоровую команду, но он объединяет ежемесячные просьбы с этими существенными ежегодными просьбами. Мэтт настолько глубоко чувствует силу встреч лицом к лицу, что он даже летал в Лондон и Дубай, чтобы встретиться лицом к лицу с ведущими якорными спонсорами.

Главный вопрос состоит в том, насколько серьёзно вы к этому относитесь?

БАНК ЛЮБВИ

Он встретил её на свадьбе их общих друзей. Она сразу поймала на себе его взгляд. Он подошёл к ней, чтобы познакомиться, но на следующей неделе она уезжала в колледж, находящийся за 1600 километров. Он узнал номер её телефона у подруги и позвонил, чтобы пригласить на свидание. Она сказала нет. Он продолжал узнавать информацию о ней и вскоре снова пригласил её на свидание. Ответ был снова нет. После двух лет его попыток она, наконец, согласилась пойти с ним на свидание. Он всё спланировал. Оно было идеальным. И это касалось не только первого свидания, но и многих других, следующих за ним. Он предложил её выйти за него замуж, и они поженились. Теперь, спустя десять лет брака, он всё ещё приносит ей цветы. Он всё ещё планирует все их свидания и тщательно готовится к ним. Какой может быть девиз у моего друга, состоящего в браке? Не обещать слишком много, чтобы потом *недо*выполнить обещанное. Отличный девиз для брака. Отличный девиз для сбора поддержки!

Когда в вашу команду приходит новый спонсор, ваш банк любви к нему переполнен. Вы всё делаете правильно. Но если из года в год всё, что вы делаете, — это берёте его финансы, но так взамен ничего и не положили на его счёт, то в какой-то момент он попросту станет банкротом. Неудивительно, что в таких случаях они покидают вашу команду. От ваших взаимных отношений ничего не осталось! Мы брали их деньги на протяжении долгих месяцев, но никоим образом не вкладывались в их жизни, семьи или в их отношения со Христом.

Губительный конец даже самому светлому началу может наступить не только в браке, но и в команде поддержки. Впоследствии мы дорого заплатим за то, что не смогли проявить мудрость и предусмотрительность, не уделяя время на то, чтобы поддерживать и развивать наших спонсоров. Что же мы пытаемся поддерживать и развивать? Отношения. Подобно отношениям в браке, мы должны помнить, что они остаются с нами на всю жизнь. Если вы будете просто ценить своих спонсоров и регулярно с ними общаться в течение долгого времени, они останутся с вами навсегда, не смотря на то, работаете ли вы в одной организации или переезжаете в другую. Около 85% наших первых спонсоров (или даже более того) сегодня всё ещё остаются с нами.

Секрет заключается в том, чтобы продолжать постоянно вносить свой вклад в жизни членов команды нашей службы поддержки. Например, в прошлое воскресенье после обеда я провёл два часа своего времени за тем, что писал личные пожелания в книгах о радикальной жизни для Христа, которые купил в подарок для каждого мужчины из нашей команды. В то же время Кэрол заказала их жёнам книгу Элизабет Эллиотт «Врата славы», написала несколько строк своей рукой в каждой из них и разослала их всем по почте. Да, это стоит вашего времени и денег, но это даёт им возможность знать о том, что вы цените их и заботитесь о них, а не просто заинтересованы в их деньгах.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПЕРЕСТАЮТ ДАВАТЬ

Я имею в виду «потерянных спонсоров», тех, кто регулярно давал, но по какой-то причине вдруг перестал это делать. Судя по неофициальным опросам, проведённым мною за все

эти годы, я могу сделать некоторые приблизительные выводы. Из каждых ста доноров, которые остановились в своём жертвовании:

Четверо сменили место жительства или умерли

Иногда мы больше не владеем информацией о спонсорах, которые переезжают и при этом прекращают давать. Меняются их банки и финансовые счета, но мы должны снова установить с ними связь и принять все необходимые меры, чтобы они смогли продолжить отдавать свои пожертвования.

Пятнадцать решили, что теперь им стоит послужить другой организации

Они не недовольны вами, они просто решили отдавать свои пожертвования в другое служение. Лично я не хочу просто так отказываться от этих людей. Я буду продолжать ценить их и стараться привлекать их к своему служению, и, надеюсь, я смогу увидеть, как они в будущем вновь присоединятся к моей команде. Я верю, что, однажды став членом команды, человек остаётся им навсегда! Это убеждение влияет на моё отношение к ним и на то, как близко я их воспринимаю.

Пятнадцать недовольны вашей организацией

Из сотни спонсоров пятнадцать почему-то остались недовольны. Может быть, они *думали*, что придут именно в *вашу* команду поддержки, но на них каждый месяц оказывало давление обращение президента вашей организации с новыми призывами давать деньги на различные проекты. Они устали от этого и теперь хотят уйти.

Шестьдесят шесть решили, что вы больше не заботитесь о них

Подавляющее большинство, шестьдесят шесть человек из этих ста, перестали давать, потому что они думают, что вы больше о них не заботитесь. И действительно, они могут оказаться правыми. Вот это да! Часто они перестают жертвовать в ваше служение просто потому, что они не слышали от вас никаких вестей на продолжении долгих месяцев. В начале вашего сотрудничества вы посеяли в их сознании некоторые ожидания по поводу того, насколько это будет захватывающее, постоянное «партнёрство» с регулярным общением. А в реальности оказалось, что всё выглядит совсем не так, как вы описали. Слишком многообещающее начало, но недостаточное его исполнение на практике может, в конце концов, просто уменьшить вашу команду.

КОГДА СПОНСОР УХОДИТ

Догадываетесь ли вы о том, что может делать большинство христианских работников по поддержке, когда их спонсор пропускает два, три, четыре месяца, или даже больше? Это трудно понять, но большинство из них не делает абсолютно ничего! Они могут даже не вести точных записей и не догадываться о том, что человек пропустил платёж. Или, в том случае, если они знают, они не желают что-либо с этим делать. Лишь молясь, они надеются, что когда-нибудь, каким-то образом они смогут восстановить их пожертвования — это худший способ справиться с такой ситуацией.

Как вы думаете, что происходит в уме у того, кто был постоянным ежемесячным партнёром в служении много лет и по какой-то причине перестал это делать, но от вас он так и не услышал никакой реакции в течении двух, трёх, четырёх месяцев, или даже больше? Они начинают предполагать, что вы, либо не знаете об этом, либо вам нет до них никакого дела. Теперь они могут думать, что их дар для вас вовсе незначителен или не так уж нужный. Поэтому, если у вас есть спонсор, который оказался потерявшимся, не

избегайте его и не отказывайтесь от него, но возьмите на себя инициативу, чтобы, молясь и заботясь о нём, выяснить настоящую причину. Что вам терять?

Когда кто-нибудь из наших ежемесячных спонсоров пропускает два месяца подряд, я звоню ему по телефону в начале третьего месяца, или точно не позднее четвёртого. Когда он поднимает трубку, я говорю: «Привет, Даг. Я рад, что могу поговорить с тобой. Я хотел узнать, как у вас дела. Сегодня утром я просматривал наши ежемесячные распечатки со счетов. Вы всегда регулярно благословляли нас, но по какой-то причине пропустили последние два месяца. Я обеспокоен этим. У вас всё в порядке?»

В 90% случаев они отвечают: «О, извините. Мы просто переехали». Или: «Мы просто поменяли банк». Я говорю: «Без проблем. Рад, что у вас всё хорошо. Как вы думаете, вы могли бы наверстать упущенное?» И большинство моих спонсоров согласны. Несколько раз за эти годы бывало, что, после того как я спрашивал, все ли у них в порядке, продолжалась долгая пауза, и они отвечали что-то вроде: «Я не очень хотел говорить тебе это, но мы с Брук развелись». В таком случае во время этого звонка речь больше не идёт о небольшом даре в 100 долларов в месяц. Нет! Теперь нужно помочь другу спасти его брак! Мой звонок к спонсору, остановившему даяние, искренен, потому что я больше беспокоюсь о нём, нежели о его деньгах.

НЕПРАВИЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ТЕМ, КТО ВАС ПОДДЕРЖИВАЕТ

Ищите ли вы себе оправдания по поводу того, почему не можете вкладываться в развитие отношений с партнёрами и заботиться о них? Читая эти четыре распространённые оправдания, подумайте, может быть, вам следует попросить Господа дать вам возможность «откорректировать отношения».

Мне не хватает времени

Вы очень заняты, поскольку несёте основную ответственность. У вас есть обязательства перед семьёй, церковью и обществом. Вам совсем нелегко удаётся всё успевать с этим невероятным количеством работы по сбору поддержки. Вы можете чувствовать себя обессиленным в связи с постоянными переговорами и различными давящими обязанностями. Я понимаю вас. Но в жизни есть вещи, которые мы не можем позволить себе *не* делать. Если Господь призвал вас к этому служению и сбору поддержки, тогда это должно быть вашим приоритетом. Мы всегда будем конфликтовать со временем. Дни всегда будут нам казаться слишком короткими. Трудно найти баланс во времени между всеми сферами жизни, с присоединившимся ко всему прочему сбором поддержки, но, пожалуйста, учитесь делать это, и делайте это хорошо.

У меня нет денег

Неправильный ответ. Помните, что тянет поезд — видение, а не бюджет. Определите, какова воля Бога для вашей жизни и служения. Отправляйтесь собирать средства, чтобы выполнить это. Соберите себе постоянную поддержку, чтобы покрыть расходы на все поездки, питание и звонки, получить все 100% и остаться на них! Это даст вам свободу продолжать поддерживать отношения и вкладываться в рост своих партнёров по служению месяц за месяцем, год за годом. Включайте это в свой бюджет. Не позволяйте деньгам быть определяющим фактором.

Я не очень хорошо поддерживаю отношения

«Это не мой духовный дар», как сказал мне один человек. Я засмеялся. Я не знал, что это духовный дар. Я думал, что это просто *решение*, которое мы принимаем. Если я действительно забочусь о ком-то, я буду продолжать брать инициативу в свои руки в созидании наших отношений. Правильно? Примените Золотое Правило в сборе поддержки — относитесь к остальным так, как бы вы хотели, чтобы поступали с вами. Я должен быть честным. Я со своей женой нахожусь на ежемесячной поддержке команды. Если бы мы относились к нашим спонсорам так, как некоторые люди, которых мы поддерживаем, относятся к нам, то мы бы давно потеряли всю нашу команду.

Если они действительно посвящены, они будут продолжать давать

Это самое наивное оправдание из всех. Вы и я не можем забыть о людях и вместе с тем ожидать, что они будут продолжать поддерживать нас. Знаете ли вы, что с вашими спонсорами на этой неделе связывались три некоммерческие организации из огромного количества их в США? Если *мы* не заботимся о наших спонсорах, это сделает кто-то другой! Они выстраиваются в очередь, чтобы отвлечь наших спонсоров от нас, *надеясь*, что мы будем пренебрегать ими, чтобы *они* в свою очередь могли воспользоваться нашим безрассудным и печальным «отказом от партнёра по служению».

МОЛИТЕСЬ ЗА ТЕХ, КТО ПОДДЕРЖИВАЕТ ВАС

Как можно более лучше проявить любовь по отношению к своим партнёрам по служению, чем молиться об их нуждах Господу? Это даёт им понять то, что вы действительно заботитесь о них. Бог в ответ на ваши молитвы будет трудиться в их жизни, но это также поможет вам установить с ними духовную связь. Скорее всего, вы единственный человек, который будет ходатайствовать за них на регулярной основе. Когда вы молитесь:

Узнавайте их конкретные просьбы

Мы с женой часто поступаем следующим образом. Мы выделяем один час в неделю, чтобы обзвонить всех наших спонсоров. Мы звоним им по списку: она - жёнам, а я - мужьям. Мы говорим три основные вещи, иногда просто оставив голосовое сообщение: мы помним вас; мы так благодарны за вашу дружбу и партнёрство в служении; поделитесь нами тем, о чём мы можем молиться за вас на протяжении следующего месяца.

Все наши сотрудники каждый месяц выделяют полдня на то, чтобы, отложив все свои дела, провести это время в молитве. Мы молимся за наши семьи, сотрудников, служения, а также за наших спонсоров. Я молюсь вместе с Кэрол, мы пересматриваем те молитвенные нужды, которые получили во время наших телефонных звонков. Иногда заблаговременно мы отправляем электронное письмо нашим сотрудником, чтобы иметь список их нужд до нашей молитвы. Мы вслух молимся о наших спонсорах, называя каждого их них по имени, а затем отправляем им сообщение, сказав, что мы молились об их просьбах! Это помогает нам чувствовать глубокую связь со спонсорами, о которых мы молимся. Я думаю, наши чувства взаимны.

Молитесь за страсть, видение и щедрое пожертвование

В послании к Ефесянам Павел молится, чтобы «глаза их сердца» были просвещены. Просите Бога открыть их умы и изменить их перспективу, чтобы они могли ясно видеть и чувствовать, как Бог работает через ваше служение. Просите Господа дать каждому из ваших спонсоров возможность на *практике* участвовать в личном служении. Просите Господа дать процветание компаниям ваших спонсоров, чтобы они могли больше давать

для Божьего труда. Партнёры по служению всегда просят меня помолиться за конкретную встречу или потенциальную сделку, которая могла бы значительно продвинуть их компанию вперёд, увеличив их прибыль. Я добавляю их просьбу в свой молитвенный список и целенаправленно молюсь об этом.

СОХРАНЯЯ СВОЮ КОМАНДУ ЗДОРОВОЙ И ЖИВОЙ

Как вы поддерживаете стабильность своей команды, сохраняя её рост в течении длительного времени? Как вы создаёте *настоящих фанатов* своей команды поддержки? Я могу дать вам два совета: первый - из разума, второй - из сердца.

Ведите точные записи

Я использую программу, сохраняя информацию о всех своих спонсорах, чтобы точно знать, кто из них жертвует ежегодно, ежемесячно, время от времени или по запросу. Каждый год я составляю список заинтересованных людей в нашем служении, начиная сверху вниз. Я научился не относиться ко всем одинаково. Иногда бывает так, что чем больше инвестиций, тем большая существует потребность в общении у этого человека. Человек, дающий 400 долларов в месяц, может больше интересоваться тем, как окупаются его инвестиции, чем тот, кто даёт 25 долларов. Чтобы получить полную информацию о наших новых спонсорах, мы отправляем им по электронной почте анкету «Знакомство с вами», чтобы они могли заполнить её и отправить нам назад. Она включает в себя даты рождения, годовщину свадьбы, имена детей, контактную информацию, название церкви, деятельность и молитвенные просьбы. Мы сохраняем у себя эту информацию и молимся за них во время наших полуденных молитв.

Развивайте благодарное сердце

В Евангелии от Луки 17 глава описывает десятерых прокажённых, которые были исцелены Иисусом. Вы помните, сколько из них вернулось, чтобы поблагодарить Целителя? Один! Удивительно, не так ли? Я хотел бы *думать*, что я вернусь, чтобы выразить свою благодарность, но это не так просто знать, что скрывается в наших сердцах. Мы должны научиться постоянно говорить «спасибо». У нас были сотрудники, потерявшие свои команды поддержки и уволившиеся из служения, просто потому, что они не умели искренне благодарить своих спонсоров за их щедрую поддержку.

Если мы не бываем благодарны нашим спонсорам, возможно, это случается потому, что мы не благодарны Богу.

У всех нас есть основная потребность в том, чтобы нас ценили, это касается также и наших спонсоров! Автор Джон Максвелл соглашается с этим утверждением, говоря: «Поощрение — это как кислород для души». Даже небольшая благодарность имеет сильное влияние, именно поэтому я призываю всех, кто собирает поддержку: «Благодарите, прежде чем просить». Когда вы получаете специальный дар или некоторое увеличение суммы, установите себе правило, заключающееся в том, чтобы связаться с вашим спонсором в течение сорока восьми часов. На самом деле я делаю это в течение тридцати секунд, после того как увидел этот дар. Это отличные звонки моим партнёрам.

Могу ли я рассказать вам, что делают большинство христианских работников, когда они получают новый или специальный дар, или увеличение суммы? *Ничего*. Невероятно! Ничего не делать — это худшее, что можно сделать. Как вы думаете, что происходит в разуме человека, который отправил новый или особенный подарок, а потом так и не получил никакого ответа через две, четыре, шесть недель? Около года назад мы отправили

500 долларов работнику, которого никогда не поддерживали раньше, и у которого было мало поддержки. Хотя мы разговариваем с ним довольно часто, он никогда даже не вспомнил о том даре. Получил ли он его? Имеет ли это какое-то значение для него? Я не знаю этого, но тогда я подумал: «Не удивительно, что он на такой незначительной поддержке, ведь он не может даже выделить время, чтобы выразить свою признательность». Он будет продолжать пробиваться, потому что все его новые пожертвования действительно оказываются *однократными*!

Если вы выберете себе этот не такой протоптанный путь истинной заботы о драгоценных людях, которых Господь подарил вам, то, возможно, обнаружите, что они также сделают свой выбор — идти рядом с вами всю жизнь. Бог поднимает партнёров, чтобы инвестировать в вас. Мы должны быть благодарными Ему и им.

<u>Общение</u>

Я получал письма. Дважды в неделю. Каждую неделю. Каждый месяц. Мы, как церковь, поддерживали их, но, со временем, я начал задаваться вопросом, несли ли они какое-либо реальное служение на самом деле. Их регулярные электронные письма содержали большое количество новостей и фотографий о деятельности их детей, поездках в выходные дни, они описывали свои эмоциональные взлёты и падения, связанные с усыновлением ребёнка. Это истощало нас. Я хотел, чтобы они знали о том, что мы заинтересованы в их служении и молимся о них, но у нас не было смелости сказать им прямо: «Отправляйте нам меньше электронных писем и позвольте нам больше узнать о вашем служении». Важно общаться. Но что ещё важнее — так это хорошее общение!

ОБЯЗАТЕЛЬНО РЕГУЛЯРНО ОБЩАЙТЕСЬ

Если мы действительно заботимся о тех, кто жертвует свои средства, чтобы позволить нам нести служение, мы будем делать всё необходимое, чтобы иметь возможность обратиться к ним. Некоторые руководители служений просят своих работников, чтобы те в *<u>той или иной</u>* форме ежемесячно общались со своими спонсорами. Будь то информационный бюллетень, звонок, открытка или какой-то другой способ, выберете себе тот, с помощью которого вы с ними общаться, *<u>по крайней</u>* мере, раз в два месяца. Вот преимущества этого:

НАША ОТЧЁТНОСТЬ И ВЕРНОСТЬ БУДУТ ВЕСЬМА ЗНАЧИТЕЛЬНЕЕ

С меньшей вероятностью вы будете спать с утра по понедельникам, если у вас будет обязанность регулярно сообщать спонсорам о результатах своего служения. Знайте, что многие из них встают в 6 часов утра каждый день и работают по сорок, пятьдесят, шестьдесят часов в неделю, чтобы достаточно заработать и отправить вам свой ежемесячный дар. Это отличный способ создать в нас качественную трудовую этику! Каждый ваш контакт с спонсорами укрепляет связь между вами. Где находится ваше сокровище, там будет и ваше сердце, и каждый раз, когда вы общаетесь со своими спонсорами, ваши сердца всё больше прилепляются друг ко другу, укрепляя вашу верность и создавая долгосрочную преданность.

НАСЛАЖДАЙТЕСЬ ОБЩЕНИЕМ С ВАШИМИ СПОНСОРАМИ

Решите прямо сейчас, что вам будут *<u>нравиться</u>* ваши партнёры по служению. Нам заповедано *<u>любить</u>* друг друга! Примите решение не рассматривать их как необходимое неприятное обстоятельство. Нет, вы собираетесь принять своих спонсоров всем сердцем, а не просто терпеть их. Вы принимаете решение наслаждаться общением с ними. Это величайший комплимент — знать, что вам просто *<u>нравится</u>* быть с ними. Вы обращаетесь к вашим партнёрам по служению не потому, что вы *<u>должны</u>*, а потому что вы *<u>хотите</u>* этого. Попросите Господа изменить ваше сердце, если возможность проводить время со своими спонсорами — это вовсе не то, к чему вы стремитесь.

<u>«Нам, христианам, нужно отдавать и получать гораздо больше, чем покупать и продавать!» Бетти Барнетт и Эрл Питтс, тренеры из YWAM</u>

Мы всегда жили рядом с кампусом, чтобы иметь больше возможностей служить студентам, и они также могли жить вместе с нами. В настоящее время мы живём за углом улицы, недалеко от стадиона. В день игры фанаты Razorback платят от 30 до 125 долларов за парковочное место на нашей улице! В этот день мы превращаем наш двор в парковку. Если мы имеем возможность парковать у себя во дворе 60 машин, то, вероятно, могли бы получить более $ 2000 за время одной игры. Мы с Кэрол решили, что нам стоит отказаться от дохода, который мы смогли бы заработать на парковке, чтобы провести время с нашими спонсорами, съесть в их компании несколько гамбургеров и просто насладиться общением. Мы пытаемся увидеть общую картину, веря в то, что Богу более важна ваша дружба и гостеприимство, а не шанс получить краткосрочную финансовую выгоду.

Иногда случается так, что как бы вы этого не хотели, не каждый спонсор захочет стать вашим лучшим другом или время от времени проводить с вами вместе свой семейный отдых. Как бы сильно вы не пытались наладить в ними отношения, они могут продолжать просто высылать деньги вам и вашему служению, избегая какого бы то ни было общения. Это причиняет некоторую боль, но мы должны позволить спонсору определять тип наших с ним взаимоотношений. Продолжайте тянуться к ним и ценить их, но вы не можете заставить их отвечать вам взаимностью.

ПРИМИТЕ ИХ В КОМАНДУ

Когда новый человек присоединяется к вашей команде, что вы собираетесь предпринимать? Составьте себе план действий. Сделайте всё необходимое, чтобы показать вашему новому спонсору возможные варианты даяния, как ему будет удобнее начать, каким образом вы обычно получаете свою поддержку. Будьте готовыми ответить на любые волнующие их вопросы. Возьмите у них всю контактную информацию, чтобы вам можно было начать общение с ними. Как уже упоминалось выше, вы можете сделать это посредством письма-знакомства. Сразу-же поблагодарите их. Почему бы вам не сделать что-то особенное для них, чтобы передать им, как вы рады и благодарны за то, что они решили присоединиться к вашей команде? Может быть, у вас есть любимая книга или диск, тогда вы можете отправить их своему новому спонсору, вместе с подписанной вами открыткой, содержащей слова поощрения и благодарности. Хорошенько подумайте об этой части вашего сотрудничества, подойдите к ней максимально творчески, чтобы они на самом деле смогли почувствовать себя членом команды.

ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ ОБЩАТЬСЯ ДОСТАТОЧНО БЛИЗКО

Когда вы начнёте обдумывать то, насколько *регулярно* вы собираетесь общаться со своими спонсорами, не используйте подход, зависящий от бюджета. Не спрашивайте себя, во *сколько* вам обойдётся отправка информационных писем или того или иного подарка. Нет, решите для себя, что вы будете руководствоваться только *видением*. Спросите у ваших спонсоров о том, что вам стоит сделать, чтобы найти наиболее эффективный способ связаться с ними. Используйте все эти возможности:

ЛИЧНО

Воспользуйтесь преимуществами личной встречи и не упускайте любую возможность поговорить с ними без посторонних. Запланируйте хотя бы один раз в неделю совместный приём пищи или сходите с ними на кофе, чтобы вы могли встретиться один на один с каждым из своих спонсоров. Без каких-либо особых планов, просто, чтоб провести время вместе и узнать, как у них обстоят дела. К концу года у вас будут налажены отношения с пятьдесят двумя разными партнёрами. Если вы будете следовать этому совету, то ваши

спонсоры начнут видеть себя не только в качестве ваших доноров, они станут и вашими друзьями. Когда вы будете путешествовать, не забудьте позвонить вашим партнёрам по служению, живущим в городах, которые вы будете проезжать, чтобы вы смогли договориться о встрече. У большинства из них *никогда* раньше не было опыта поддержки христианского служителя, который бы приглашал их просто встретиться и поговорить. Не удивляйтесь, если они будут ошеломлены вашим приглашением! Примечание: если ваше служение будет проходить заграницей, или у вас есть спонсоры, живущие далеко, почему бы вам не запланировать с разными спонсорами еженедельную пятнадцатиминутную видео-беседу по интернету, чтобы вы могли поделиться друг с другом новостями и узнать, как дела?

ВСТРЕЧИ В МАЛЫХ ГРУППАХ

Мы объездили разные города и запланировали провести небольшой приём в одном из домов, принадлежащем нашим спонсорам. Обычно мы заранее проводим необходимую контактную работу, чтобы узнать, кто сможет прийти. Мы провели пикник с «закусками и играми» в местном парке, где взрослые смогли спокойно пообщаться, пока дети играют. Некоторые с успехом проводят другие виды мероприятий, например, приглашают на чаепитие с десертами или даже организовывают банкеты, во время которых можно более официально представить своё служение. Иногда подобные встречи могут оказаться идеальным местом для того, чтобы спонсор смог привести своего друга, познакомить его с вами и вашим служением, и таким образом обеспечить вам возможность связаться с ним лично и назначить встречу.

СООБЩЕНИЕ, НАПИСАННОЕ ОТ РУКИ

Как-то раз я думал об одном бизнесмене из Далласа и решил подписать ему открытку, в которой сказал ему о том, что я молился за него. Через несколько дней я получил от него чек на суму в 5000 долларов. Конечно же, я немедленно позвонил ему, чтобы поблагодарить. Он сказал: «Я прикрепил вашу открытку к своему зеркалу, чтобы каждое утро вспоминать, что кто-то молится за меня». Оказалась, что эта простая открытка так много значила для известного бизнесмена, который имел все преимущества успешной жизни? Мы *живём* в одиноком мире. Я призываю вас налаживать отношения с людьми в вашей команде поддержки. Вы будете очень рады тому, что сделали это.

ЗВОНОК ПО ТЕЛЕФОНУ, ЭЛЕКТРОННОЕ ПИСЬМО, СООБЩЕНИЕ

Имея огромное количество других неотложных дел, от нас требуется настоящее посвящение в том, чтобы регулярно общаться со своими спонсорами. Когда я нахожусь в поездке, то, вместо того, чтобы спокойно слушать радио, я трачу всё время за рулём на телефонные разговоры, по списку обзванивая своих партнёров. За это время у меня может состоятся около тридцати коротких бесед, и вдобавок я могу отправить несколько голосовых сообщений. Как легко просто сказать: «Грег! Проезжая сейчас недалеко от вас, я думал о вас, вашей семье, и о том, как мы благодарны вам за вашу дружбу и за то, что мы являемся партнёрами по служению. Это много значит для нас и придаёт нам столько сил. Когда я положу трубку, я помолюсь о вас Господу. Ещё раз, большое спасибо!» Это заняло тридцать секунд. Возможно, это был единственный раз, когда они получили подобное сообщение от одного из христианских служителей, которых они поддерживают. Как же они будут воодушевлены!

Используйте электронную почту и создайте свой шаблон, по которому вы можете отправлять личные информационные письма, включающие в себя ссылки, фотографии и

видео. Каждые шесть месяцев я распечатываю список всех, кто открывал мою рассылку с новостями, и звоню тем людям, к которым я никогда не обращался за поддержкой. У меня всегда есть новые имена людей, с которыми я могу встретиться!

Я регулярно переписываюсь со своими спонсорами, прося их помолиться о предстоящей встрече, во время которой я буду делиться Евангелием, или о встрече со студентом, или о встрече, на которой мне предстоит выступить, или прошу их помолиться о нуждах, или о моём разговоре с больным подростком. Этот список можно продолжить. Это быстро и легко сделать, и, в большинстве случаев, чаще они отвечают именно на сообщение, а не на телефонный звонок.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Как всё это будет выглядеть в итоге? Где это заканчивается? Куда мы движемся со всей этой технологией? Как нам идти в ногу со временем? Это может вам казаться уезжающим грузовым поездом, перегруженным сложными технологиями. Если вам тяжело даётся успевать за всеми этими новыми возможностями социальных сетей, — вы не одиноки.

Исследования Netpop Research утверждают, что возраст 82% всех пользователей социальных СМИ составляет от 18 до 34 лет. Как насчёт вас? Захватило ли вас это социальное «цунами»? Вот несколько идей по поводу того, как можно их использовать для поддержки, а как не стоит.

«Если на сегодняшний день вы не зарегистрированы в социальных сетях, то вы не можете быть коммуникатором; в наше время каждый человек имеет онлайн-бренд».

Маркус Месснер, профессор журналистики в VCUC

Изучите различные варианты

Задавайте много вопросов, поэкспериментируйте с некоторыми возможностями. Посмотрите, что получиться у вас.

Не думайте, что социальные сети — это секрет для сбора полной поддержки

Имеет свои преимущества возможность сначала связаться с кем-то или рассказать ему о своей жизни и служении. Но тем, кто строит долгосрочную команду поддержки, ничто не сможет заменить личной встречи. В наш век высоких технологий иногда нам стоит даже настаивать на этом. Всегда выбирайте личный подход.

Используйте социальные сети для краткосрочных проектов

На веб-странице обычно есть место для размещения ссылки «Пожертвовать здесь». С её помощью вы можете быстро и легко получить множество пожертвований в виде небольших сумм, которые в итоге помогут вам собрать сумму в 3250 долларов, необходимую, например, для помощи в организации лагеря для гаитянских сирот этим летом.

Не перегружайте своих спонсором чрезмерным общением

Вы можете заваливать информацией своих партнёров по служению, если они постоянно будут получать от вас множество сообщений, электронных писем, ссылок, видео, блогов. Начните разрабатывать *стратегию* общения с помощью социальных сетей, но не позволяйте ему превратиться в социальный медиа-*цирк*!

Используйте социальные сети для организации индивидуальных встреч по поводу поддержки

Вместо того чтобы тратить десять минут телефонного разговора на рассказы о том, насколько велико ваше служение, *покажите* им свидетельство или видео-интервью о чей-то изменившейся жизни. Или оставьте им ссылку на страницу вашего служения в социальных сетях. Дайте им увидеть посты, оставленные теми парами, чьи браки восстанавливаются. Мы живём в максимально визуальном мире, полном всяческих историй. Если вы сможете не просто *сказать* им, а ещё и показать, какую ценную награду за свои инвестиции они получат, вы увидите, как люди будут запрыгивать в вашу команду поддержки!

Не совершайте глупых ошибок, не фильтруя то, что вы публикуете на своих страницах в социальных сетях

Если вы используете их, чтобы жаловаться всему миру, оставляете там свои политические комментарии, публикуете фотографии с отпуска — просто знайте, что все ваши спонсоры, которые являются вашими подписчиками, тоже их увидят. Никогда не выставляйте то, что будет камнем преткновения или может подорвать ваш авторитет в их глазах.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ДНИ И ПОДАРКИ

Помните их дни рождения и годовщины. Чем старше вы становитесь, тем меньше людей помнят ваши особенные даты. Я всегда ношу при себе свой список «важных дат». Не проходит и недели, чтобы я не позвонил, не написал по электронной почте или не отправил поздравительной открытки по поводу дня рождения или годовщины нескольким своим спонсорам. Проявите достаточно заботы, помня дни рождения и годовщины ваших спонсоров. Не забывайте также и об их детях. Если вы будете интересоваться чьим-то ребёнком, то эти родители никогда вас не забудут.

Моя жена усовершенствовала рецепт приготовления тоффи. Это невероятно вкусные конфеты! Несколько лет назад мы начали ежегодно отправлять коробочки с тоффи нашим спонсорам в канун Рождества. Каждое 1 декабря отправляются сто пятьдесят коробок! Кэрол, стоя возле плиты и помешивая в миске ингредиенты для следующей порции, даёт нам указания, в то время как мы режем, пакуем, дополняя также содержимое коробочек небольшими поздравительными записками и открытками, а затем мчимся на почту. На это уходит много времени, энергии и денег, чтобы мы могли всё это реализовать, но оно того стоит. Есть один человек, который каждый год отправляет нам 1000 долларов. Как-то раз он сказал мне: «Вы ведь знаете, почему я посылаю вам эти 1000 долларов каждый год, не так ли?» Я сказал: «Нет. Почему?» «Из-за тоффи!» Я засмеялся и ответил: «Мы всё равно пришлём вам конфеты, даже если вы не отправите дар». «Да, я знаю, — сказал он, — но я просто хочу быть уверен, что получу их!» Он, конечно, шутил, но, просто отправляя небольшой подарок, мы могли ощутимым образом проявить свою любовь и признательность к нему и его жене. Да, для этого требуется определённая сумма денег: на ингредиенты и почтовые расходы, но если взять только его единственный дар в 1000 долларов, он почти покрывает все издержки.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПИСЬМА

Ваши спонсоры действительно хотят услышать от вас хорошие новости. Если вы завяжите с ними близкие отношения, то для них это будет: «Что холодная вода для измученной жаждой души — добрые вести из дальнего края», согласно Притчам 25:25. Некоторые из ваших партнёров по служению будут сохранять у себя каждое из ваших информационных

писем. Станете ли вы печатать информационные письма или будете рассылаете их по электронной почте — решать вам. Посмотрите, как поступают другие, и позаимствуйте у них лучшие идеи. Давайте посмотрим на пример плохих, а затем хороших информационных писем. Если вы станете включать в свои письма любой из элементов, приведённых ниже, то это будет ваш провал.

Сигнал бедствия

Вставляя в своё информационное письмо предложение, типа: «Мы пропадём, если *вы* не пожертвуете!» - вы можете получить необходимые финансы, но это может сработать только один раз. Повторная попытка просить таким образом вызовет у ваших спонсоров большие вопросы по поводу вашей способности собирать средства и управлять ими. Никогда не делайте этого.

Намёки о поддержке

Вместо того чтобы лично просить других присоединиться к вашей команде, вы отправляете им тонкие намёки в молитвенных нуждах, надеясь, что это будет эдаким подсознательным сообщением, создающим в их разуме мгновенное желание отправить вам деньги! Ещё хуже, если вы вложите в письма пустые конверты, чтобы они сделали «просьбу» вместо вас. Манипуляция, не так ли? Наклеить марку на конверт, чтобы заставить их пожертвовать, вызвав чувство вины.

Все семейные новости

Как бы вы ни радовались успехам вашего сына в бейсболе или занятиям балетом вашей дочери, ваши спонсоры инвестируют в вас не для того, чтобы узнавать о спортивных результатах вашего ребёнка. Периодически вы можете добавлять небольшой анонс о жизни вашей семьи, но сосредоточьтесь, в основном, на прогрессе вашего служения и на жизнях людей, изменившихся в результате вашей работы.

Море слов

Письмо, содержащее один лишь текст, без фото, заголовков, наглядных примеров или белого пространства, не будет иметь много читателей.

О бедности

Добавляя к своему письму фото старого фургона с пробегом 250 000 миль или рассказывая о том, как соседи дали одежду для ваших детей, или жалуясь по поводу того, как выросла стоимость медицинской страховки, так что вы теперь стали похожими на нищих, — всё это не делает вам чести и негативно отражается на вашей роли в призвании к служению.

Подобные плохие письма обычно сразу же отправляются прямо в мою папку с файлами о том, как не нужно составлять информационные письма. Но если вы хотите превратить своих спонсоров в «восторженных фанатов», вот как нужно это делать:

Получать разрешение

Спросите у них о том, хотели бы они получать от вас информационные письма. Тогда они не станут их рассматривать как спам в своей почте. Если они пока ещё не являются вашими спонсорами, письма могут открыть дверь для ваших будущих встреч.

Работайте над стандартом качества

Хорошо написанная и тщательно продуманная рассылка с новостями очень многое может сказать о нашем служении и о нас самих. Это веская причина иметь у себя очень умного человека, чтобы он мог заниматься этим. Не экономьте на стоимости. Цветные информационные письма увеличивают их читаемость на 60%. Это того стоит.

Раскрой видение

Убедитесь, что все заголовки, фото, истории и молитвенные нужды остаются сфокусированными на видении служения. Даже в разделе новостей своей семьи мы стараемся выделить служение своего ребёнка, а не его награды за учёбу. Я хочу, чтобы наши спонсоры понимали, что это семейное дело, и они получают «семь по цене одного», вкладывая в нашу семью свои ежемесячные инвестиции!

Фокус на изменившихся жизнях

Каждая ваша новостная рассылка должна включать в себя фото и историю изменённой жизни. Это не всегда будет тот, кого вы привели ко Христу. Человек, на которого повлияло ваше служение, также может стать отличным примером. Ваши спонсоры, делая инвестиции в духовные вещи, хотят видеть дивиденды. Я показываю такие письма и моей семье, чтобы помочь нам построить наше видение и зажечь любовь к служению в сердцах наших детей.

Будь проще

Выложите всё на нижнюю полку. Предположим, что ваши спонсоры *ничего* не знают о вашем служении, и они впервые читают вашу информацию. Не усложняйте её и не пытайтесь произвести на них впечатление, используя религиозную лексику, аббревиатуры или инсайдерские высказывания, которые понимают ваши сотрудники и никто больше!

ДРУГИЕ ВАЖНЫЕ МОМЕНТЫ В ИНФОРМАЦИОННЫХ ПИСЬМАХ

Определитесь с тем, как часто вы будете отправлять рассылку

Ваши партнёры должны слышать от вас новости, по крайней мере, раз в два месяца. Некоторые организации советуют делать это ежемесячно. Многие из тех, кто занимается поддержкой, рассылают исключительно электронные письма, но это является большой ошибкой. Ваши электронные письма могут быть пойманы спам-фильтрами. Адреса электронной почты постоянно меняются. И, наконец, вспомните о том, насколько полон ваш собственный почтовый ящик. Многое из того, что вы получаете, никогда не открывается вами и уж тем более — не читается. Примите для себя решение выпускать, как минимум, три-четыре печатных бюллетеня каждый год, а в остальные месяцы посылайте их в электронном варианте по почте. Медиа обновления на ваших страницах в социальных сетях могут быть отличным информационным дополнением. То, что они постоянно будут держать нас на своих радарах, даст нам больше шансов на то, что они будут продолжать молиться за нас и жертвовать.

Цель информационных писем — поделиться видением и изменить жизни.

Составьте план тем

Почему бы вам не запланировать темы на год вперёд и не составить себе их список, которому вы можете следовать? Тогда в конце каждого месяца вам не будет сложно решить, о чём вам следует написать! В прошлом году я каждый месяц брал интервью у разных людей, на которых оказало влияние наше служение. Я включал их историю и фотографию в ежемесячное электронное письмо, в рубрику под названием «Одна жизнь».

Мы получили великолепные отзывы от наших спонсоров, поскольку они ясно видели, каким был результат их инвестиций.

Смешайте качественные ингредиенты

Не начинайте со слов: «Этой осенью у нас есть три замечательных группы по изучении Библии в общежитии». Вместо этого заинтересуйте их: «Когда я шёл по третьему этажу общежития, вдруг, я почувствовал изумительный запах пиццы пепперони, доносящийся из-за приоткрытых дверей комнаты 338. Заглянув туда, я был весьма удивлён увиденным…» Ого! Что же будет дальше? Пишите так, чтобы они с нетерпением ожидали ваших писем, и каждый раз читали их. Сделайте это в виде увлекательных историй, а не просто устаревшей информацией.

Специальное примечание для администратора или сотрудников «за кадром»

Плод, который Господь даёт возможность получить через ваше служение, также и *ваш* плод. Никогда не поддавайся искушению верить лжи о том, что у вас нет хороших новостей, чтобы ими поделиться со своими спонсорами. Да, это мог сделать один из ваших сотрудников, который находился там, на месте, и лично спасал группу сирот в Замбии. Но это ты за него молился. Это ты подготовил все необходимые документы, чтобы привести его в штат и направить на служение. Это ты помог разработать материалы для сбора поддержки и помог спланировать его поездку в Африку. Это ты обеспечивал ваше еженедельное общение и средства, необходимые им, чтобы они могли оставаться на поле боя и продолжать спасать сирот. Ты настолько же важен для общей работы в Замбии, как и персонал, находящийся на месте.

Так что, собирайте истории о изменённой жизни ваших сотрудников на местах и размещайте их в своих информационных письмах. Не зацикливайтесь на новостях из офиса или на специфике вашей работы. Вместо этого опубликуйте фотографии и свидетельства тех, на чью жизнь влияет Христос. Покажите своим спонсорам, как их инвестиции в вас и вашу организацию невероятно приумножаются, Царство расширяется, а Бог прославляется.

Готовы ли вы прямо сейчас взять на себя обязательство по-настоящему заботиться о своих спонсорах? Вы *выиграли* их в свою команду, теперь *берегите* их, регулярно и хорошо с ними общаясь. Так вы укрепите связь с каждым из них. Если вы это сделаете, они вполне могут посвятить себя вам и вашей команде служения на всю жизнь!

ПРЕУСПЕВАЙТЕ!

Я помню тот день, когда моя точка зрения изменилась. Это был Скотт. Он присоединился к моей команде поддержки на 100 долларов в месяц. Всё шло отлично, пока он не потерял работу в одной брокерской фирме и не начал всё сначала, устроившись на другую работу. Он хотел встретиться со мной. Когда я ехал на встречу с ним, я был готов услышать новость о том, что ему необходимо оставить мою команду.

Когда мы с ним встретились, он сказал: «Я состою в вашей команде уже более двух лет, а вы никогда не просили меня увеличить сумму. Ни *разу*. Как так получилось?» Я был ошеломлён. Я не знал, что ему сказать в ответ на это. Я запинался и бормотал всевозможные *умм* и *хмм*, пытаясь придумать хоть что-нибудь.

Наконец, он перебил меня и решительно произнёс: «Ну, спросите меня!»

Я взволновано ответил: «Как насчёт того, чтобы увеличить сумму?»

«Ну, *на сколько* вы хотите, чтобы я увеличил?» — спросил он.

«О, да, хорошо, эээ… — я остановился, а затем робко добавил — как насчёт того, чтобы, скажем, поднять от 100 до 200 долларов в месяц?»

«Ну, *когда* вы хотите, чтобы я начал?» — ответил он.

«Не могли бы вы начать в этом месяце?» — спросил я.

Но на этом мои трудности не закончились, он продолжил: «Ну, а за последний год, кого *ещё* из ваших спонсоров вы просили увеличить сумму?»

«За последний год? — переспросил я, протягивая каждое слово, чтобы выиграть время, — Нужно подумать. В этом году я был *реально* занят… Ухxx». Было очевидно, что я *никого* не мог вспомнить. Он заставил меня пообещать, что я свяжусь, по крайней мере, с двумя спонсорами в месяц в течение следующих шести месяцев и попрошу их об увеличении суммы.

Я начал звонить различным партнёрам по служению, которые годами давали одну и ту же сумму, и которых я никогда раньше не просил её увеличить. После общения с ними я сказал: «Знаете, вы в нашей команде были всегда верны, давая 75 долларов в месяц. Но за все эти годы я никогда не просил вас увеличить сумму. Мне просто интересно, что вы думаете об этом?»

Каждый из них разразился смехом. «Ну, *конечно*, мы увеличим!» — подтвердил каждый. «Мы просто думали, что вам не нужна дополнительная поддержка, потому что вы *никогда* о ней не просили!» Во время этих разговоров, Господь снова пытался донести в мой разум и сердце истину: «Мы не *имеем*… потому что не *просим*». Я, кажется, всё ещё продолжаю учить один и тот же урок!

Вы упускаете 100% возможностей, если никогда не попытаетесь. Перевод: ответ всегда будет «нет»... до тех пор, пока вы не спросите!

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОСЬБ ОБ УВЕЛИЧЕНИИ СУММЫ

Помимо умножения средств, инвестируемых в вашу команду, в том, чтобы периодически просить ваших спонсоров увеличить сумму даяния, есть и другие существенные плюсы для вас. Мы не просим увеличить размер даяния, потому что мы можем чувствовать, что это неуважительно или самонадеянно. Если вы сами будете так думать, то спровоцируете возникновение этих негативных ощущений и у ваших спонсоров. Донна Уилсон из InterVarsity подтверждает это: «Наш худший страх, возникающий в то время, когда мы просим, — это вероятность быть обвинёнными в неблагодарности, но я искренне верю, что просьба о повышении – это беспроигрышное предложение». Нам всем нужно вырасти в этой не простой области. Рассмотрим преимущества «поднятия на новый уровень» ваших спонсоров:

У вас есть настоящие отношения с ними.

Любой контакт с вашими спонсорами может значительно улучшить ваши отношения и связь с ними.

Вы благодарите их.

Вы посещаете их, чтобы попросить увеличение суммы. У вас будет желание поблагодарить до, во время и после за их поддержку. Ещё одна возможность выразить благодарность вовсе не может оказаться лишней, верно?

Вы обучаете их.

Обращаясь к ним за дополнительной поддержкой, мы сообщаем им, что наши потребности в поддержке со временем возрастают. Это логично, и они видят в этом смысл, но этот факт никогда раньше не приходил им в голову! Если они будут платить десятину, они увеличат свои текущие пожертвования или найдут новые места, куда можно будет их отдать. Спонсоры, конечно же, понимают, что ваш бюджет также растёт с увеличением стоимости проживания, а также с расширением ваших планов служения и бюджета.

Вы готовите их к будущему жертвованию.

Запрос на увеличение может быть положительной транзакцией, даже в том случае, если спонсор отказывается. Обычно вопрос состоит не в том, хотели бы они увеличить или нет. Почти все они *соглашаются*, если считают это возможным, смотря на свои ресурсы. Теперь, когда вы встретились с ними, и ваш запрос о дополнительной поддержке прозвучал, это переходит в их список будущих финансовых планов. Случалось, что мне отказывали партнёры по служению, обещая повысить сумму пожертвований немного позже, без повторной просьбы с моей стороны. Так, как ранее я нашёл время, чтобы поделиться с ними этой возможностью, они самостоятельно увеличили суммы, когда смогли. Делая выводы из своих наблюдений за эти годы, я могу с уверенностью сказать, что большинство спонсоров не увеличат сумму, если их не *просят*. Просто их жизнь слишком загружена, и им это не приходит в голову, пока мы не постучимся в их мир и не привлечём их внимание!

ХОРОШОЕ ОТНОШЕНИЕ — ЭТО КЛЮЧ К УВЕЛИЧЕНИЮ СУММЫ

У вас могут быть спонсоры, которых вы можете попросить увеличить сумму уже после двенадцати-восемнадцати месяцев пожертвований, но я обычно жду около двух лет, прежде чем попросить. На самом деле, многое зависит от ваших отношений с ними, и от того, насколько хорошо вы общаетесь и цените их. Ключ к увеличению сокрыт в их информировании и благодарности.

Если вы будете просто регулярно присылать им информационные письма и периодически благодарственные открытки или звонки, вы будете делать более 80% всего того, что делают другие сборщики поддержки для своих спонсоров. Ведь большинство как организаций, так и отдельных работников, благодарят своих спонсоров, не используя личное общение, или не благодарят вовсе. Благодарственные письма показывают им, что вы — благодарный человек, который ценит их партнёрство. Каждый год благодарите всех своих спонсоров, без исключений. Делая это, задайте себе три вопроса:

Кто из них может увеличить сумму в этом году?

Если они добросовестно жертвовали на протяжении времени от двенадцати до двадцати четырёх месяцев или дольше, и вы до этого их никогда не просили об увеличении суммы, то они отличные кандидаты. Если ваши отношения стали более глубокими, или они выражают большой интерес к вам или вашему служению, то они ещё лучшие кандидаты. Если они были в состоянии посетить вас и увидеть ваше служение, то это явные показатели того, что пора их «повысить».

Насколько они могут увеличить свою сумму?

Обычно я прошу об увеличении суммы от 50 до 100% от того, что они дают, иногда чуть больше, иногда меньше, в зависимости от конкретной ситуации, и от того, что Господь положит мне на сердце.

Как лучше всего подойти к ним?

Очевидно, что возможность задать этот вопрос при личной встрече является самым оптимальным вариантом. Следующий — телефонный звонок, с или без предварительного письма. Но вариант отправить лишь письмо, без телефонного звонка, принесёт больше вреда, чем пользы. Спонсор почувствует неуважительное отношение к себе.

Попросить у них дар для специального проекта, помимо того, что они уже дают, может быть способом привлечь спонсоров к более активному участию. Иногда спонсоры, которые чувствуют себя не комфортно из-за своего отказа увеличить их ежемесячные пожертвования, могут быть готовыми сделать какой-то особый дар для специального проекта или нужды.

ВАЖНОСТЬ МОТИВОВ

Как и первоначальная просьба, просьба об увеличении суммы должна основываться не на потребности, а на видении. Я и Кэрол состоим во многих ежемесячных командах поддержки. Когда работник просит меня об увеличении суммы, я ищу две вещи:

Плод служения

Видно ли руку Божью в служении этого человека? Эффективен ли этот человек? Может ли он показать мне список плодов своего служения? Другими словами, зачем мне вкладывать деньги в служение этого человека, если он не доказал верность в первоначальных инвестициях? Но если человек служит на недостигнутой до сих пор «твёрдой почве», я, конечно, буду принимать это во внимание.

Просьба, основанная на видении

Чтобы оправдать увеличение суммы, я ищу какое-то новое видение или изменённое первоначальное основное видение. Противоположность просьбы, основанной на видении, — это просьба, основанная на потребности.

УСТАНАВЛИВАЯ «ПРОСЬБУ О ПОДНЯТИИ СУММЫ»

Вот пример того, что я бы сказал действующему спонсору по телефону или написал по электронной почте, договариваясь с ним о личной встрече, чтобы попросить его об увеличении суммы.

«Последние пару дней мы с Кэрол подводили итоги того, что сделал Бог через наше служение по насаждению новых церквей за последние три года. Удивительно видеть все те жизни, которых Бог коснулся ради Своей славы. Когда я размышлял и молился о том, с кем бы я хотел лично связаться, Господь напомнил мне о вас.

Я бы хотел пригласить вас на обед и поделиться двумя вещами. Во-первых, я хочу поблагодарить вас лично и рассказать о том огромном влиянии, которое оказали ваши щедрые дары. Эти последние три года были просто невероятными, и я хочу поделиться с вами несколькими историями. Вы были постоянны в нашей поддержке, давая каждый месяц в течение трёх лет, и это было огромным благословением для Кэрол и меня. Большое спасибо за вашу верность и щедрость!

«Во-вторых, опираясь на результаты нашего служения за последние три года, мы готовимся к более расширенному влиянию в течение следующих трёх лет. Этим летом я должен собрать значительное количество новых ресурсов для финансирования растущего движения. Для меня будет честью возможность угостить вас обедом и поделиться нашим видением служения и финансовыми целями, а также посмотрим, как Господь поведёт вас. Подойдёт ли вам четверг или пятница в обед на этой неделе? Я могу подстроиться под удобное вам время и место».

Просьба к церкви увеличить сумму будет очень похожа. В этом случае вы бы хотели угостить пастора или председателя миссионерского комитета, это зависит от того, кто из них принимает решение. Поделитесь с ними плодами служения, полученными в прошлом, и захватывающими планами на будущее... и сделайте свою просьбу!

ГОДОВОЙ ФОКУС НА РОСТЕ ВАШЕЙ КОМАНДЫ

Попросите своего руководителя, если он у вас есть, две или три недели в год на то, чтобы в это время иметь возможность заниматься поддержкой и развитием вашей команды. Это не время отпуска. Это время для тяжёлой работы! Делайте это во время относительного «бездействия», когда ваше служение не так загружено. Молитесь и тщательно продумайте всё заранее, чтобы вам эффективно использовать это время для:

ПОДДЕРЖКИ НЫНЕШНИХ СПОНСОРОВ

Наряду с многочисленными обращениями к спонсорам с целью пообщаться, запланируйте себе поездки в те области, где у вас сосредоточены партнёры по служению. Не просто оставьте им сообщения. Поговорите с ними по телефону. *Встретьтесь* с ними. Распланируйте в своём графике ежедневные обеды в компании кого-либо из спонсоров, встречайтесь с ними лично и в небольших группах. Благодарите их. Ободряйте их. Расскажите им о вашей жизни и служении. Чтобы вы могли сделать это максимально эффективно, ваша группа поддержки не должна быть слишком большой. Я помню, как один парень хвастался мне наличием у него команды из 300 спонсоров. Этим не стоит хвастаться! Как ты можешь реально заботиться о такой большой команде?

«100% имеет значение, потому что невозможно сравнить «процветание в служении» и «просто плыть по течению».

Джо Мичи, креативный директор Центра мобилизации миссии

ПОДТВЕРЖДАЮТ ТОЧНЫЕ ПОДДЕРЖКИ

Планируйте заранее. Определите для себя, кого из спонсоров вы собираетесь попросить повысить сумму в этот раз, и на сколько вы будете просить её увеличить. Пусть они знают о том, что вы молились и размышляли об этом. Вы можете рассказать им примерно следующее: «Мы просим Бога этим летом предоставить нам ещё 1000 долларов в добавок к нашей ежемесячной поддержке, прежде чем мы опять начнём свою работу в августе этого года. Мы молились о том, чтобы Господь расположил сердца десятерых наших партнёров, состоящих сейчас в команде нашего служения, которые захотели бы увеличить свою сумму пожертвований в среднем на 100 долларов в месяц. Кто-то из них сможет дать больше, другие меньше. Вы окажете нам большую честь, приняв решение стать одним из этих десяти. Готовы ли вы к тому, чтобы увеличить свои ежемесячные инвестиции в нас и нашу работу?»

ПРОСИТЕ СВОИХ НОВЫХ ДРУЗЕЙ ПРИЙТИ В ВАШУ КОМАНДУ

Как только вы получите полную поддержку, часть напряжения спадёт. Теперь, когда вы встречаете кого-то, вы можете спокойно провести время, общаясь с ними, а не сразу же чувствовать необходимость назначить встречу по сбору поддержки. В течении следующих двенадцати месяцев после того, как вы собрали себе полную поддержку, старайтесь встречаться с как можно большим количеством людей, завести себе как можно больше новых друзей и просто спрашивайте у них о том, хотят ли они получать ваши информационные письма с новостями о вашем служении. Кроме этого, не просите у них больше ничего. Регулярно обновляйте список ваших новых контактов. Когда настанет время пригласить новых людей в вашу команду, вы можете позвонить им и сказать: «Шелби, на следующей неделе я объявил перерыв в нашей работе в городе для того, чтобы иметь возможность пригласить новых друзей в нашу команду поддержки. Я был рад познакомиться с вами в прошлом году. Хочу вас спросить, позволите ли вы мне угостить вас обедом, поделиться нашим видением служения и финансовыми целями на следующий год, и, может быть, Господь побудит вас присоединиться к нашей команде?»

Таким образом, это ежегодное выделяемое вами время на обеспечение себе поддержки становится просто кульминацией всей вашей заботы, оказанной на протяжении года, и всех усилий по взращиванию. Вы молитесь, информируете, ободряете, звоните, навещаете и пишете вашим нынешним и потенциальным спонсорам на протяжении всех предыдущих двенадцати месяцев. Теперь этот период, составляющий от одной до трёх недель, становится лучшим временем, чтобы впервые попросить новых друзей прийти в вашу команду или обратиться с просьбой об увеличении текущих ежемесячных или годовых пожертвований к уже имеющимся спонсорам. Вы можете это сделать. Установите себе цели. Много работайте. Доверьтесь Богу.

На данном этапе вы могли уже осознать то, что повышение суммы поддержки является постоянным вашим обязательством, и это требует от вас некоторого выделенного времени на протяжении каждой недели. Почему бы вам не подумать о десятине своего времени, проведённого со спонсорами? Ваши партнёры по служению упорно работают, чтобы отдать процент своих доходов вам и вашему служению, так почему бы вам не ответить им взаимностью, пытаясь отдать им десятину своего времени? Другими словами, что если бы вы в конце каждого года посвящали 90% своего времени вашему непосредственному служению, но 10% от вашего времени выделяли для молитвы, общения и ободрения вашей команды поддержки? Разве это слишком большая просьба? Нет, если вы осознаёте

то, что теперь у вас есть два «стада». Очевидно, что вам нужно «пасти» своё личное служение, но не забывайте о столь же нуждающейся и важной группе — о ваших спонсорах. Смотрите на них как на пожизненных членов команды и как на своих друзей.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СОВЕТЫ

Найдите себе адвокатов

Продолжайте, присматриваясь к людям из своей команды, давать оценку каждому из них, чтобы выбрать из них тех людей, которые действительно искренне хотят поддерживать вас и могут помочь вашей команде поддержки. Среди них точно есть спонсоры, которые в своих церквях являются лидерами, и они будут готовы защищать вас, если вы попросите об этом. Вы предоставите им всю необходимую информацию о вас и вашем служении, а они передадут её нужным людям в их церкви или комитетам и представят им вас и ваши просьбы о поддержке. Хорошенько подумайте и выясните, есть ли в вашей команде партнёры по служению, работающие в компании с благотворительной программой, где всё, что они дают вам, будет сопоставлено.

Чтобы закончить работу, сначала загляните вовнутрь

Дополнительная поддержка, в которой вы нуждаетесь, может стать постоянной, выделяемой вашей текущей командой. Если вы находитесь не на полной поддержке, или бюджет вашего служения несколько вырос, учтите следующее: когда вы достигнете 85, 90, 95%, завершая сбор своего бюджета, будут люди или церкви, которые хотели бы увеличить своё ежемесячное или годовое посвящение. Им просто нужно знать о том, насколько вы близки к финишной черте. Другими словами, вам даже не нужно выходить на улицу и подходить к *новым* людям. Вместо этого сначала сосредоточьтесь на том, чтобы найти и попросить кого-то из *нынешних* спонсоров увеличить свои инвестиции, чтобы помочь вам быстрее достигнуть свою цель — оказаться быстро и полностью профинансированным!

На одном из наших семинаров Шон Воллендорф, директор кампуса по мобилизации студентов, был рад возможности попросить своих спонсоров поднять их сумму пожертвований. Он, придя домой, тут же начал звонить и встречаться с разными спонсорами, прося их увеличить сумму. Каковым был результат? $1200 в новой ежемесячной поддержке всего за одну неделю!

Просите более крупную сумму на первых встречах

Во время ваших начальных просьб по сбору поддержки, встречаясь с людьми, старайтесь сосредоточиться на том, чтобы просить более высокие суммы. Если человек присоединится к вашей команде на такую большую сумму, слава Господу! Но, даже если они не в состоянии выполнить ваш запрос, они всегда будут помнить о той первой сумме, которую вы просили. Со временем они будут увеличивать свою сумму, будь то по собственной инициативе или из-за вашей повторной просьбы. И тогда ваша просьба об увеличении суммы не будет для них оскорбительной или шокирующей. Часто именно этого они и будут ожидать от вас.

Если вы до этого проделали хорошую работу, постоянно молясь, информируя и благодаря своих партнёров, большинство из них будут рады тому, что вы пришли и попросили их поднять сумму. Вы вкладывали в них всё больше и больше. Сейчас у них появилась привилегия ответить вам взаимностью. *Завоевание* и *поддержка* ваших спонсоров имеет решающее значение. Поскольку ваша жизнь, служение, и расходы с годами только растут,

вы будете рады иметь последовательную, ежегодную стратегию *подъёма*. Помните, что большие видения требуют больших долларов. Просите и доверьте их Богу!

ДЕНЬ НАЧАЛА

Это был 1944 год, и Гитлер со своим нацистским режимом угрожал захватить всю Европу. Единственной надеждой остановить их были американские и британские солдаты, собравшиеся в Англии накануне вечером в ожидании разрешения пересечь Ла-Манш для Франции. Тюрьмы были переполнены солдатами, пойманными в самоволке, которые отказались сражаться дальше или пытались покончить жизнь самоубийством. Какая была причина? Все отлично знали, что нацисты провели предыдущие два года, укрепляя пляжи Нормандии пулемётными бункерами, минами и колючей проволокой. Ожидалось, что там будут огромные жертвы.

На рассвете, когда американские баржи с солдатами подошли к берегу, большие погрузочные пандусы открылись, чтобы солдаты могли плыть и бежать в наступление. Но вместо этого они были мгновенно подкошены немцами. В течение нескольких часов практически все наши солдаты либо лежали мёртвыми, либо были парализованы страхом на пляжах, боясь пошевелиться, поскольку находились на линии постоянного нацистского обстрела. Некоторые мужчины были настолько напуганы, что, прячась, лежали в позе эмбриона и звали на помощь своих матерей.

Наконец, один ошарашенный происходящим офицер набрался смелости, чтобы сплотить своих перепуганных солдат. Полковник Джордж Тейлор встал в кроваво-красной воде, неподалёку от пляжа Нормандии и крикнул своему опустошённому отряду: «Мужчины, на этом пляже есть только два вида солдат: те, кто уже мертвы, и те, кому ещё предстоит умереть. Сейчас давайте убираться с пляжа!» Его видение и решимость вдохновили людей, и в течение следующих пяти часов те поднялись на холм, перелезая через мёртвые тела, создавая возможность союзникам вступить, чтобы выиграть битву и, в конечном итоге, войну. Это было решение «сейчас или никогда», принятое Тейлором. Он должен был либо настойчиво перейти в наступление, либо ждать, пока враги уничтожат их.

Это был решающий час во всей Второй мировой войне.

Подобно тем солдатам, сражавшимся в то кровавое июньское утро несколько поколений назад, так и мы должны задать себе вопрос: «Сейчас или никогда?» Спросите себя: «Я собираюсь *<u>остаться</u>* в воде, лежать парализованным на пляже, или я собираюсь рискнуть всем, чтобы встать и *<u>бежать</u>* туда, где идёт настоящая битва?» Бог открывает перед нами небольшое окно с возможностью сделать нашу жизнь значимой. Используем ли мы этот шанс? Или мы будем оправдываться, почему мы не можем выполнить Его план для нас? Будет ли страх, сосредоточенность на других вещах или апатия лишать нас победы?

Если вы действительно хотите исполнить Господний призыв для вашей жизни, вы должны бороться и честно ответить на эти вопросы. Не отвернитесь. Вы никогда не пожалеете, если примете этот курс.

Сегодня ваш день начала операции — самый решающий час всей *<u>вашей</u>* жизни.

БЕГИТЕ В СРАЖЕНИЕ

У нас с вами есть невидимый враг, желающий уничтожить нас. Он в миллион раз хуже, чем Гитлер. Сатана сделает *<u>всё</u>*, чтобы отвлечь, разрушить или полностью истребить нас.

Ты – последователь Христа и штатный офицер в Божьей армии. Твоё текущее задание — собрать необходимые ресурсы для вступления в войну. У вас будут всевозможные препятствия. Ваша цель — построить Царство Божье. Из-за того, что вы посвящены мобилизации как можно большего количества людей, молитве и ресурсам, весь ад бросится, чтобы помешать вам. Враг будет идти против вас, как никогда раньше. На самом деле, прямо сейчас: «Ваш враг, дьявол, бродит вокруг, как рычащий лев, в поисках жертвы» (1 Петра 5:8).

В то время, когда вы продолжаете заниматься повседневной деятельностью по сбору поддержки, воля Божья — это не всегда лёгкий, гладкий маршрут. На самом деле, может оказаться как раз наоборот. Если какая-то дверь закрыта перед вами, не отступайте, предполагая, что «Господь» закрыл её. Нет, во имя Иисуса, вам стоит продолжать, зная, что у нас есть враг, противостоящий нам на каждом шагу!

ПОМНИТЕ, ЭТО ПРОСЬБА К БОГУ

Пусть эта диаграмма и её роли прочно засядут в вашем уме. Рассмотрите и примите те библейские истины, которые она в себе несёт. Если вы всё ещё сомневаетесь, напомните себе о том, что вы не просто просите человека дать вам денег. Нет, вы просите Самого Бога идти впереди вас и направлять разум, сердце и финансы вашего предполагаемого спонсора. Ваша личная просьба не горизонтальная, а вертикальная. Когда вы будете открывать свой рот, чтобы говорить, помните, что вы просто приглашаете человека, с которым вы встречаетесь, вкладывать в дело Божье через вас. В то же время вы доверяете Господу, и вы побуждаете своего друга спрашивать Бога о том, какими должны быть его цели. Просьба у Бога, если правильно её понимать и применять, - это мощный опыт для всех трёх участников. Это действительно может быть красивым треугольником доверия.

СХЕМА

ПРОСЬБА К БОГУ

БОГ

СЛУЖИТЕЛЬ – просьба обеспечивать – предложение вкладывать

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР – спрашивает, куда вкладывать средства

СИЛА ВЫБОРА

Сбор поддержки требует от вас постоянной работы в «зоне *дис*комфорта». Это хорошо для вас. Если вы на самом деле не *решите* заручиться поддержкой, вы никогда не испытаете полной радости и благословения от возможности иметь собственную команду поддержки. Вы должны перейти от понятия «должен» к «хочу», чтобы обнаружить для себя *истинную* цель Бога в том, чтобы жить и служить, имея финансовую поддержку. Читая в Библии 1 Коринфянам 9:14, мы знаем, что это повеление Господа. Тогда почему же мы не горим желанием, или занимаемся сбором поддержки, имея негативное к нему отношение? Давайте переосмыслим это и с радостью примем волю Бога для нашей жизни!

Господь уже настолько глубоко поработал с вашим сердцем, что вы теперь рассматриваете сбор поддержки не как обязательство, но как возможность? Не как проблему, а как привилегию? И это для вас уже не рутина, а восторг? Знайте, что если вы собираете поддержку, потому что вы *должны* это сделать, то вы будете бороться, и, возможно, ваше служение не продлится слишком долго. Я надеюсь, что ваша точка зрения

изменилась. Что вы подошли к делу, где вы *решите* начать с нуля и собрать себе полную поддержку.

У меня остался последний вопрос:

Если бы вы могли нажать волшебную кнопку и иметь гарантированную месячную зарплату на всю оставшуюся жизнь, и вам не нужно было бы заниматься всеми этими пугающими, отнимающими много времени задачами, которые мы изложили в этой книге, вы бы нажали эту кнопку?

Я бы тоже не нажал.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Мы собрали вместе много полезных ресурсов, а также создали новые, чтобы помочь вам собрать полное финансирование для вашего служения.

СОДЕРЖАНИЕ

Приложения

СПИСОК ИЗ ЧЕТЫРНАДЦАТИ ПУНКТОВ НА ПЕРВЫЕ ТРИДЦАТЬ ДНЕЙ

<u>От Стива Шадрака</u>

Когда мне было двадцать лет, и я ещё учился, в какой-то момент я набрался храбрости и задал своему отцу очень опасный вопрос: «Папа, если бы в моей жизни могла бы оказаться какая-нибудь область, над которой мне нужно было бы ещё поработать и развиваться, что бы это было?» Я был уверен, что это заставит его задуматься на несколько дней, но он так и не сможет найти хоть какие-то рекомендации для своего безупречного сына. Но, к моему удивлению, он в тот же момент выпалил ответ: «О, это просто», - сказал он. «Ты все время откладываешь дела на потом.» Я ответил на это с уверенностью: «Спасибо, папа. Завтра с утра я начну над этим работать!»

Ну, эта история правдива вплоть до последнего предложения. Я уже точно не помню, как я ответил, но мой отец был прав: с меня плохой планировщик. Его девиз «Доброе начало полдела откачало» правдив на 100% -- независимо от того, касается ли это начала программы обучения или необходимости сделать звонки по сбору поддержки, этот первый шаг может запустить весь процесс.

Я постоянно составляю себе списки запланированных дел, и вот мой контрольный список, который заставляет меня подняться с дивана, помогает мне начать делать некоторые практические шаги и, надеюсь, закладывает надёжное начало моих усилий по сбору поддержки. Представляю вашему вниманию своего рода некоторый обзор того, что бы делал я лично, если бы начинал свои первые тридцать дней по сбору поддержки:

1. Убедитесь, что вы «вымолились».

Я уже провёл достаточно времени в молитве, пребывая наедине с Богом, чтобы пересмотреть сказанное в Писании относительно своего призвания, которому Господь хочет, чтобы я посвятил свою жизнь. Я ещё раз проверил своё сердце и открыл перед Ним любые области своей греховности или сопротивления. Я тщательно изучил те стихи из Библии, которые дают библейское основание для моей просьбы о поддержке моего служения. Я помолился, рассказав Богу о своём плане сбора поддержки и о каждом из имен в моем списке, предавая всё это Господству Христа. Я просил Святого Духа наполнить моё сердце, чтобы Он руководил каждым моим шагом на этом пути. Теперь я готов начинать, принимая свою судьбу, чтобы «выполнить свое служение». Примечание: если вы женаты, было бы очень мудро сделать *<u>всё</u>* вышеперечисленное совместно со своей супругой.

2. Наличие надежного еженедельного партнёра/плана по подотчётности.

Теперь, когда я прошёл собеседование со своим Небесным Управлением, пришло время завершить полное посвящение моей земной власти — своему партнёру по еженедельной подотчётности. Я буду встречаться с этим человеком, смотреть ему прямо в глаза, и обещать о сильных, честных, прозрачных отчётах, в том числе отправляя ему еженедельный отчёт по электронной почте *<u>каждый</u>* понедельник в 9:00 утра. Затем я пришлю письмо и позвоню в 10 часов утра, чтобы мой партнёр мог задать мне все интересующие его вопросы о моей деятельности относительно поддержки, личной жизни, о графиках, да о чём угодно!

3. Примите решение достичь 100% к согласованной «дате окончания».

В моем мозгу настолько прочно зафиксирована сумма бюджета моей поддержки, что я *<u>не</u>* остановлюсь, пока не достигну по крайней мере, этой цифры. У меня также чётко

установлена дата окончания сбора, чтобы я во время каждой встречи мог *точно* назвать им точное количество дней, оставшихся до даты окончания и какую сумму поддержки мне ещё необходимо собрать, чтобы достичь 100%. Это позволит им, а также и мне, иметь более острое чувство срочности.

4. Обеспечить покрытие моих расходы на время сбора поддержки с помощью «военного сундука».

У меня есть список абсолютно *всех* расходов, которые мне предстоит понести во время сбора поддержки, найдя доноров, которые примут участие в их покрытии, я таким образом смогу позволить себе беспрепятственно проводить последовательную работу, отдавая всего себя видению, согласно быстрого и тщательного набора команды. Я обращаюсь к одному или нескольким людям с просьбой помочь мне «запустить» своё служение, и инвестировать немного денег, чтобы я мог эффективно создать здоровую, долгосрочную команду поддержки. Имея эти средства, я теперь могу перейти в своим первым тридцати дням (и к последующим месяцам), совершая *все* запланированные мною путешествия, встречи и закупая материалы, основываясь на том, что может быть наиболее стратегическим, а не думая всё время, как бы ещё сократить расходы.

5. Встречаюсь с моим руководящим комитетом.

Я набрал группу из шести-двенадцати друзей/спонсоров, чтобы они могли регулярно со мной встречаться и слушать отчёт о результатах, которых я достигаю в своем стремлении получить 100% финансирования служения. Они обязались один раз в месяц встречаться со мной для молитвы, ободрения, *поиска имён* потенциальных контактов, а также держать меня в подотчётности. Я попросил их сделать *всё необходимое*, чтобы помочь мне удержаться на этом нелёгком пути, и, ободряя. подталкивать меня к завершению сбора полного финансированию к финальной дате. У нас состоялось первое собрание, и они помолились обо мне и о моём начале этого путешествия.

6. Завершить подготовку всех материалов для презентации.

Просмотреть материалы других сборщиков поддержки, чтобы иметь возможность выбрать лучшее из лучших, а также найти человека, умеющего работать в графической программе, который поможет создать короткое портфолио, описывающее видение моего служения, а также создать простую презентацию в PowerPoint, которую в ноутбуке я смогу брать с собой на встречи. На свой смартфон я загрузил хотя бы одно мощное шестидесятисекундное видео-интервью о жизни человека, на которого повлияло наше служение. Я буду представлять все эти материалы своим потенциальным донорам, которые захотят инвестировать в служение, действительно меняющее жизни людей.

7. Совершайте звонки, организовывайте встречи и проводите разговоры.

Я тщательно продумал каждую деталь и усердно практиковался во всех отношениях сбора поддержки. Я просил нескольких своих друзей порепетировать со мной: ответить на мои телефонные звонки с просьбой о встрече, просмотреть мою презентацию и выслушать просьбу так, как будто бы они были теми потенциальными донорами, с которыми я собираюсь встретиться… а затем ждал их ответа. Также я оттачивал свои последующие звонки, чтобы узнать, смогли ли они принять решение о жертвовании. Я также посетил каждого из них, чтобы пробовать показывать, как начать свою ежемесячную выплату и просить у них рефералы. На каждом этапе я убедительно просил каждого из моих милостивых «подопытных кроликов» быть полностью откровенными со мной относительно всех словесных и невербальных ошибок, совершаемых мною. Примечание:

вы можете на каждом этапе записывать видео, чтобы потом заново просмотреть его и дать свою оценку.

8. Создайте свой календарь по сбору поддержки.

Разделив все свои сотни контактов на высоко-, средне- и низкоприоритетные, я отметил расположение всех их на карте страны. Я обозначил те города, в которых мои контакты наиболее сконцентрированы, и расставил по приоритетности места, в которые я отправлюсь в первую, вторую, третью поездку и т.д... Планируя в своём календаре время каждой поездки, я могу заранее знать, какие недели я буду проводить в своем городе, встречаясь с местными контактами, и какие в недели я буду в других городах, встречаясь со своими многочисленными друзьями, их семьями и церквями.

9. Создайте список первой десятки.

Я усердно молился о своих списках имён, особенно о тех, кого я знал годами и предвидел, что они захотят сотрудничать со мной. Я выделил тех, кто, по моему мнению, *больше всего* хотел бы присоединиться к моей команде на значительную сумму. Он или она и будет моим первым пунктом назначения. Далее, я задаю себе вопрос: кто, по моему мнению, имеет *второе* по силе желание инвестировать в меня и в то, что я делаю? Я прочёсываю все мои высокоприоритетные контакты пока не нашёл третьего из них, четвертого, пятого и т. д., пока я не выберу по крайней мере десять человек. Встречи с этими людьми, скорее всего, дадут мне серьёзный старт и череду сплошных «да». Я буду продолжать дальше, просто добавляя # 11 к моей первой десятке после встречи с # 1, потом добавив # 12 в мой список после встречи с # 2 и так далее.

10. Заполните график первой недели, договариваясь о встречах.

Я составил свой график, в котором указал, что я буду просыпаться каждое утро в 6 часов, чтобы провести время с Богом, читая Его Слово и молясь о том, чтобы мне всё больше и больше расти в своих отношениях с Ним. Я хочу быть уверенным в том, что я действительно нахожу свою радость в Господе, а не в служении или результатах. Далее я поимённо молюсь о каждом человеке, взывая и прося у Бога мудрости, ясности и милости. К 8:30 утра я готов начинать делать звонки. У меня есть цель — каждый день получать как минимум пять встреч. Я знаю, что это займет несколько часов, прежде, чем я смогу договориться с людьми о встречах, согласовав со всеми время и место, но я продолжаю это делать до тех пор, пока не договорюсь как минимум о пяти встречах на день, а десять будет вообще превосходно!

11. Заполните график второй недели встречами и звонками.

Зная, что мой график действительно будет загруженным, я очень стараюсь проводить утреннее время в чтении и молитве. Я упорно трудился, чтобы заполнить график каждого дня личными встречами, договорившись, по меньшей мере, о трёх в день, но прилагаю все усилия, чтобы их было четыре-пять. В перерывах между этими встречами, а также позже вечером я буду использовать каждую свободную минуту, чтобы перезвонить тем людям, которых я пытаюсь достичь. Я не хочу, чтобы безделье каким-то образом проникало в мое расписание.

12. Заполните график каждой последующей недели встречами и звонками.

Я отлично понимаю, что то, как я проведу свою первую неделю, окажет влияние на вторую неделю. Как я проведу первые две недели — повлияет на третью ... и так далее. Следовательно, я не хочу отпускать всё на самотёк или подвергать риску свои цели, темп

или график. Я обязуюсь каждый день (по крайней мере, пять дней в неделю, если не шесть) заполнять свой график звонками, встречами, последующими звонками и всей необходимой административной работой и перепиской. Я еженедельно, в понедельник утром, *всегда* буду отчитываться своему партнёру по подотчетности посредством еженедельных листов о деятельности и телефонных звонков. Без исключений. Я буду оставаться сосредоточенным пока я не достигну хотя бы 100%.

13. Разошлите ежемесячные информационные письма.

Я буду создавать как копию для печати, так и электронную версию этого письма, чтобы рассылать их всем моим донорам по списку до 5 числа каждого месяца, в котором буду сообщать о достигнутом прогрессе в сборе поддержки благодаря моим усилиям за предыдущий месяц. В этих письмах я сфокусируюсь на нашем видении служения, а также буду помещать в раздел «Одна изменённая жизнь» личную историю того, кто был тронут служением. Я хочу постоянно удерживать их внимание на нашем видении и на изменённых жизнях людей благодаря нашему совместному служению. Ни в одном из моих материалов или переписке не будут проскакивать нотки мольбы или даже тень разговора о бедности.

14. Сделайте паузу на день, чтоб дать оценку своим действиям и перезагрузится — и начните процесс заново!

В конце каждого месяца у меня будет дополнительный выходной, чтобы я мог отдохнуть, помолиться, оценить, получить отзывы от успешных (т.е. полностью профинансированных) ветеранов поддержки. Я буду корректировать свои планы соответственно результатам такой переоценки и готовиться к следующему месяцу, чтобы быть максимально эффективным! Я понимаю, чем больше я буду сосредоточен на молитве и чем глубже буду доверять Богу, тем усерднее я буду работать, тем острее мною будет чувствоваться срочность, тем ярче я буду излучать страсть к служению и видению, тем больше Господь будет использовать меня, чтобы побудить людей, с которыми я встречаюсь, от пассивности к действию.

Надеюсь, этот контрольный список «Возвращаясь к основам» из четырнадцати пунктов будет для вас весьма полезен. Я искренне верю в то, что если вы примените эти советы на практике и *действительно* будете придерживаться их, то вы, оглянувшись в тридцатый день на пройденный путь, удивитесь тому, что Бог сделал через вас. На шестидесятый день вы можете быть просто изумлены. Но вы должны верить, что вы можете сделать это. Не будьте как я и не откладывайте всё на потом. Вместо этого будьте подобными моему отцу, говорившему что «хорошее начало полдела откачало». Итак, давайте *побежим* на битву!

100 ДНЕЙ СБОРА ПОДДЕРЖКИ В СПОКОЙСТВИИ

Доступно в полноразмерном формате на сайте www.thegodask.org/extras.

2 Коринфянам 5:7	Какие неопределенности у вас есть? Просите Бога, чтобы Он направлял вас пройти через препятствия.
1 Тимофею 4:8	Какое благочестие от Господа вам необходимо, чтобы собрать поддержку?
Исход 25:1–40; 35:21	Каким образом по-настоящему библейский сбор средств может быть духовным служением?
Иакова 1:2–4	Сбор средств представляет собой трудный путь, но верьте в то, что Господь проведёт вас через него.
1 Тимофею 6:6–12; Евреям 13:5	Вы движимы бюджетом или видением? Каким образом упоминание о бедности бесчестит Бога?
Притчи 19:21	Позволили ли вы Богу занять место водителя или всё ещё пытаетесь управлять сами?
Матфея 5:43–48	Молитесь за людей, которые могут выступать против вашего сбора поддержки.
Римлянам 11:33–36; Филиппийцам 4:19	Перечислите все сферы, в которых ресурсы Бога не ограничены.
2 Тимофею 3:12	Тяжелый день? Вы можете всегда рассчитывать на то, что такие дни будут приходить в вашу жизнь, когда вы занимаетесь выполнением Божьего поручения. Пристегните ремни!
Деяния 20:35	Как может быть блаженнее давать, а не получать?
Екклесиаст 4:9–12	Попросили ли Вы своих товарищей по команде или руководящий комитет, помочь вам организовать сбор поддержки?
Луки 8, 9 и 10	Каким образом Иисус и его ученики жили и служили, находясь на поддержке?
Числа 13:32–33	Смотрите ли вы на себя так, каким вас видит Бог? Почему?
Титу 1:12; Притчи 5:3	Прилежно ли вы каждый день придерживаетесь своего графика или вы ленитесь? Будьте организованы!
Филиппийцам 4:5–6	Сделайте все ваши просьбы известными Богу. Чего вы не просите у Бога, хотя должны были бы?
Колоссянам 3:23–24; Римлянам 12:11	Почему и как Бог почтит ваш усердный труд? Как вы реагируете, когда вам отказывают в поддержке?
Ефесянам 4:31–32	Рассматривайте ответы «нет» в качестве возможностей!
Иакова 5:16	Просили ли вы сегодня своего супруга или близкого друга помолиться о вас?
Псалом 45:11	Проводите время в безмолвии перед Господом. Послушайте, что Он говорит. Что Он говорит вам сейчас?
Притчи 4:23	Какие сферы привязанностей вашего сердца вам нужно «охранять», чтобы не впасть в грех? Будьте бдительны!

Иакова 1:5–8	Каким образом Бог может помочь вам понять, о каких суммах или их диапазона вам следует просить ваших потенциальных доноров?
Притчи 22:7; Псалом 36:21	У вас есть какие-либо долги? Молитесь о том, чтобы избавиться от всех долгов, и больше никогда в них не влазить.
Филиппийцам 1:3–11	Молились ли вы и благодарили Бога за ваших доноров сегодня? Помолитесь поимённо за каждого из них.
1 Коринфянам 9:14	Чувствуете ли вы себя оправданным живя на поддержку? Каково ваше основание относительно этого?
2 Коринфянам 9:5–15	Перечислите все результаты вашей щедрости. Доброохотный ли вы даятель?
Ездра 7:10; 2 Коринфянам 4:2	Какие библейские принципы вы можете применить к тому, как вы собираете поддержку?
Иоанна 15:5	Попросите Господа наполнить вас Своим Духом и словом сегодня.
Матфея 19:26	Как вы собираетесь бороться с унынием?
Иакова 4:6; 1 Иоанна 2:16	Является ли гордость вашим камнем преткновения? Если да, то каким образом?
Исаия 40:28–31	Молитесь за обновление вашей силы и энергии для сбора поддержки.
1 Коринфянам 9:15–27	Почему вы занимаетесь христианской работой на полную ставку? Чего вы стремитесь достичь?
Исаия 55:8-9	Молитесь сегодня о встрече от Бога. Позвольте Господу говорить с вами!
Луки 16:10	В каких моментах вы должны быть более верным? Сделайте это, и Бог даст вам большее!
Исаия 40:31	Найдите покой в суверенитете Господа. Он знает вашу боль и борения.
Притчи 25:25	Поделитесь новостями и достижениями с вашими действующими спонсорами.
Неемия 1	Что вам известно о том, как молился и планировал Неемия?
1 Фессалоникийцам 2:10–13	Каким образом вы могли бы послужить тем людям, с кем вы договорились о встречах?
Луки 12:22-26	Доверяли ли вы сегодня Богу больше, чем вашим ресурсам? Что мешает вам так поступать?
Притчи 22:7	Почему мы должны стремиться избегать финансовых долгов?
Ефесянам 3:20	Верите ли вы тому, что за 100 дней можно достичь 100%?
Филиппийцам 1:1–11	Кто из ваших знакомых заботится о вас настолько, что были бы готовыми стать сильными молитвенными воинами?
1 Петра 5:8	В каких сферах вы уязвимы для врага? Положитесь на силу Христа в своих духовных атаках.
Луки 12:29–31	Что мотивирует вас сегодня?
1 Паралипоменон 29:1–20	Запишите всё основное имущество, которым вы владеете. Посвятите его Богу.

Луки 6:38	Подавайте пример другим. Как сильно вы поддерживаете свою церковь и коллег по работе?
Деяния 4:32–36	Молились ли вы о том, чтобы через ваше служение ваши сторонники стали более сфокусированными на Царстве небесном?
1 Коринфянам 9:9–15	Почему сбор поддержки является библейским «правом» данным Богом?
Притчи 30:7–9	Оцените свою речь. Не упоминаете ли вы в ней о бедности?
Притчи 6:6–11	Вы откладываете дела на потом? Работайте усерднее, чтобы получить 100% как можно раньше, чтобы иметь возможность как можно скорее отдавать себя своему служению на 100%.
Филиппийцам 4:10–20	Как мы на самом деле проявляем любовь другим, делая для них благо тем, что просим их о поддержке?
Псалом 36:4	Позволяете ли вы своим эмоциям контролировать себя? Как вы можете «наслаждаться» в Господе?
Луки 12:13–33	Решили ли вы все сложности, связанные с деньгами, которые могут угрожать вам или вашей семьей?
1 Коринфянам 10:31	Перечислите те области своей жизни, которые вы можете посвятить Господу сегодня.
Деяния 20:24	Перечислите тех людей, с кем вы поделились личным свидетельством или Евангелием с тех пор как начали собирать поддержку.
3 Иоанна 8	Как отношение других к поддержке. как к служению, поможет их стать вашими «соработниками в истине»?
Галатам 6:9	Перечислите те обстоятельства, при которых вы можете потерять надежду. Отдайте это Богу. Начните заново.
Матфея 6:25–34	Какова ваша роль, и какова роль Бога?
1 Коринфянам 15:58	Каково ваше призвание? Остаетесь ли вы твердым и непоколебимым в нём?
Ефесянам 6:10–19; 3 Царств 17:8–16	Уклоняетесь ли вы во время встреч от просьбы о поддержке, прося вместо этого молиться о вас? Будьте смелыми!
Луки 5:5–7	Доверились ли вы полностью Господу, Который обеспечит все ваши нужды? Даже во времена неприятностей и раздоров?
Иакова 1:6–8	На скольких встречах вы доверились Богу, задавая «золотой вопрос»?
Притчи 15:22	Стремились ли вы получить совет от Бога относительно сбора своей поддержки?
Римлянам 13:8	Есть ли у вас какие-либо долги и кто-нибудь, с кем вам необходимо примириться?
Числа 18:21–24	Как и почему Бог повелел левитам полагаться на даяния израильтян?
Притчи 27:23–27	Есть ли у вас хороший бюджет, которому вы верно следуете?
Колоссянам 1:9	Молитесь, чтобы сердца ваших доноров были расположены к исполнению Великого Поручения.
Иакова 4:2	Просите ли вы о поддержке Бога наряду с другими?

1 Петра 5:10	Как Бог будет воспринимать свои трудности и препятствия с тем, чтобы они помогали вам уподобляться Христу?
Притчи 6:6–8	Почему откладывать средства на будущее — мудрое решение? Чему вы можете научиться у муравьёв?
Римлянам 15:20–24; Колоссянам 1:28–29	Как вы можете сделать акцент на величие вашего видения, вместо ваших «потребностей»?
2 Коринфянам 2:17	Вы честны на своих встречах?
1 Коринфянам 9:24	Насколько вы доверяете Богу в том, чтобы Он мог вывести вас из зоны комфорта с целью добраться до 100%?
3 Иоанна 5–8	Живёте ли вы выше упрёков? Если спонсоры увидят ваш богатый послужной список, они захотят давать.
Евреям 12:1–3	Что значит сосредоточить свой взгляд на Иисусе? Что удерживает вас от этого?
Луки 14:28–33	Насколько хорошо вы подготовлены к своим встречам?
Иисус Навин 1:1–9	Перечислите свои страхи. Отдайте Богу каждый из них. Попросите у него смелости идти вперед.
Ефесянам 4:29	Благословляете ли вы других? Даже если это те, кто отвечает вам, «нет» на вашу просьбу о поддержке?
Второзаконие 7:9	Благодарите ли вы Господа за Его верность вам?
Колоссянам 3:14	Приходилось ли вам терять друзей на этом пути? Сейчас самое время молиться о них.
Иоанна 15:16	Продолжайте молиться конкретно о плодах служения сбора поддержки.
1 Коринфянам 2:9–16	Как практически вы можете стремиться иметь разум Христа во время сбора поддержки?
Псалом 26:1; 2 Тимофею 1:7	Чего вы боитесь? Молитесь о своих страхах. Назовите их Богу.
Матфея 7:7–8	Вы просили сегодня Бога, чтобы Он открыл перед вами дверь? Будьте готовыми пройти через эту дверь, если Он открыл её для вас!
Притчи 19:27	Кого вы слушаете? Суверенного Бога или хитрого, лживого дьявола?
Матфея 6:21	Как можно просить обратить сердца к Богу неверующих людей?
Филиппийцам 2:14–16	Подумайте о том, почему сбор поддержки является благословением.
2 Коринфянам 5:20; Ефесянам 2:10	Как вы вписываетесь в Божий генеральный план?
Левит 18:8,24	На самом ли деле люди, которые дают ВАМ, — это люди, которые дают БОГУ?
Неемия 2:1-9	Каково ваше видение служения? Как вы представите его спонсорам?
2 Коринфянам 8:8–14	Молились ли вы о дарованной вам силе, чтобы вы могли закончить сбор с максимальными результатами?
Притчи 20:4	Каким образом вы можете ещё больше прилагать усилия к тому, чтобы быстро окончить сбор?

Псалом 45:2	Вы сдались? Вы застряли? Воззовите к вашей всегда присутствующей настоящей Помощи в трудные времена.
1 Тимофею 5:17–18	Считаете ли вы себя хорошим капиталовложением? Достойны ли вы своей зарплаты?
1 Фессалоникийцам 5:18	Вы благодарите Господа за более скромные дары так же, как и за больше?
Псалом 31:8	Господь довёл вас до этого места, верьте, что Он поведет вас и дальше.
2 Тимофею 4:1–8	Как вы можете увеличить в себе чувство срочности, чтобы быстрее добраться до 100%?
Деяния 1:8	Как ваша жизнь и служение связаны с достижением целого мира для Христа?
Псалом 65:16–20	Вы в восторге от того, что ваш сбор полного финансирования окончен? Поделитесь своей радостью с другими и расскажите им о том, что сделал Бог!
Римлянам 5:3–5	Подумайте о высотах и низинах сбора поддержки за последние 100 дней. Слава Богу все за ваши испытания и победы.
Откровение 7:9	Это финишная черта. Что в этот день вы должны явить своей жизнью и служением?

ПОДДЕРЖКА И ИЗУЧЕНИЕ БИБЛИИ

Судьбоносным обстоятельством для вас будет то, насколько хорошо вы изучали Писание, чтобы получить твёрдое убеждение в том, что продолжать просить инвестировать в вас и ваше служение других людей — это хорошо, правильно и по-библейски!

Посвятили ли вы достаточно времени тому, чтобы объективно, индуктивно и основательно изучить Писание относительно этого вопроса, что в свою очередь будет способствовать формированию ваших убеждений и подходов? Если нет, тогда, прежде чем начать свой путь, вам нужно определиться с тем, что будет вашей мотивацией. Страх отказа или неудачи? Мнение других людей? Прошлый опыт? Или Слово Божье? Перед вами четыре библейских основания, которые помогут вам в изучении и понимании того, что Слово говорит о сборе поддержки.

БОГ: ВЛАДЕЛЕЦ И ОБЕСПЕЧИТЕЛЬ

Создайте для этого отдельный документ и внимательно изучите приведённые ниже отрывки из Слова Божьего, записывая свои наблюдения, интерпретации и способы практического применения. В процессе изучения в своей Библии выделяйте тремя цветами следующие моменты: 1) когда что-либо дает Бог, 2) когда донор жертвует что-то или 3) Когда получатель что-либо получает от кого-то.

А. Царь Давид и храм

Внимательно изучите отрывок 1 Паралипоменон 29:1–20

1. Перечислите все ресурсы, предоставленные для строительства храма, о которых упоминается в стихах 2–3.

2. Помимо физической помощи, какие ещё ресурсы просили людей принести? (ст. 5)

3. В то время. когда жертвовали властители, что было причиной радости простых людей? (ст. 9)

4. Что, исходя из слов Давида, записанных в 12 стихе, находится во власти Бога и в Его руках? Как вы думаете, что способствовало тому, что он стал убеждён в этом?

5. В 14 стихе царь задал вопрос. Он ответил на него в стихе 16. Что это за вопрос и каким был ответ?

6. Внимательно изучив 17 стих, подумайте о любой возможной взаимосвязи между даянием и честностью.

7. Как понимание того, что именно Бог является источником всех благословений, влияет на щедрость человека?

8. Как этот отрывок и вера в то, что Бог — источник всего, повлияют на ваш сбор поддержки?

Б. Перспектива апостола Павла

Внимательно изучите 2 Коринфянам 9:5–15

1. Что в 7 стихе сказано о том, каким образом человек должен принять решение о своём даянии?

2. Как вы думаете, почему Бог получает огромное удовольствие, когда кто-то дает с радостью? (ст. 7)

3. Найдите в стихах 6, 10–15 и перечислите все результаты щедрости верующих. Теперь выделите в процессе даяния то, что он производит для дающих, получателей и Самого Бога.

4. Какую связь имеет этот отрывок с сеянием и жатвой?

5. Вспомните, о тех случаях, когда вы давали: а) неохотно, б) под принуждением и в) с радостью. Как вы себя чувствовали каждый раз?

6. Запишите 8 стих своими словами. Какие из слов, содержащихся в нём, имеют для вас особое значение? Как эта истина влияет на ваш сбор поддержки?

В. Разные отрывки

Внимательно прочитайте каждый стих и запишите свой ответ на следующий вопрос: Какова ключевая мысль каждого отрывка? Как она связанна с тем, что Бог является источником и обеспечителем всего?

1. Левит 25:23

2. Второзаконие 8:1–10

3. Второзаконие 8:11–20

4. Псалом 23:1

5. Псалом 36:25–29

6. Притчи 3:9

7. Екклесиаст 5:18–20

8. Аггей 2:6-9

9. Матфея 6:19–21, 24

10. Деяния 17:24–28

11. Римлянам 8:32

12. 1 Тимофею 6:6–10

Резюмируйте: Изучив все вышеуказанные отрывки, подведите итог своему библейскому убеждению о том, что Бог является вашим обеспечителем. Как это повлияет на различные аспекты вашего сбора поддержки?

БИБЛЕЙСКИЕ ПРИМЕРЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЛУЖЕНИЯ

Создайте для этого отдельный документ и внимательно изучите приведённые ниже отрывки из Слова Божьего, записывая свои наблюдения, интерпретации и способы практического применения. В процессе изучения в своей Библии выделяйте тремя цветами следующие моменты: 1) когда что-либо дает Бог, 2) когда донор жертвует что-то или 3) Когда получатель что-либо получает от кого-то.

А. Левиты

Внимательно изучите Числа 18

1. Опишите работу левитов и то, чем она отличалась от работы других колен.

2. Опишите то, каким образом Бог намеревался позаботиться о нуждах левитов.

3. Как ваше понимание желания Божьего сердца позаботиться о полном финансировании Его служителей Ветхого Завета влияет на то, как вы смотрите на Бога и Его желание обеспечить вас сегодня?

Б. Неемия

Внимательно изучите отрывок из книги Неемия 1:1–2:9

1. Опишите, насколько посвящённо Неемия относился к своей миссии.

2. Как Неемия готовился к встрече с царем?

3. Будучи сборщиками поддержки, что полезного для себя мы можем узнать из книги Неемии о молитве, подготовке, мужестве и о том, как необходимо просить?

В. Иисус

Внимательно изучите отрывок от Луки 8:1–3

1. Опишите метод, с помощью которого были обеспечены все нужды Иисуса и Его учеников.

2. Как вы думаете, почему Иисус выбрал именно этот путь из всех возможных способов покрывать издержки как на личные расходы, так на расходы служения?

3. Зная то, что Сам Божий Сын выбрал жить на поддержку от людей, как этот факт влияет на нашу перспективу и подход к финансированию нашей личной жизни и служения?

Г. Ученики

Внимательно изучите отрывки от Луки 9:1–6; 10:1–9

1. Что Иисус показал нам в Евангелии от Луки 8:1–3, что сказано о том, что будет необходимо ученикам, когда они будут посланы в Луки 9 и 10?

2. Почему Иисус хотел, чтобы сначала ученики нашли хозяина дома (который предоставил бы им комнату и пропитание) до того, как они начали своё служение в городе?

3. В Евангелии от Луки 10:7 Иисус сказал Своим ученикам оставаться на том месте и продолжать жить и служить благодаря поддержке и гостеприимству их хозяина. Какова

была причина этому? Иисус провозгласил, что «работник заслуживает вознаграждения». Что Он имел в виду?

4. Иисус верит, что вы также заслуживаете полной поддержки. Как это должно повлиять на то, как вы смотрите на себя и на сбор поддержки?

Д. Апостол Павел

Внимательно изучите места Писания: Деяния 18:1–5; 1 Коринфянам 9:1–14; Римлянам 15:20–24

1. Судя по написанному в 18 главе Деяния, опишите тот режим работы, которому отдавал предпочтение Павел. Чем он занимался: шил палатки и проповедовал один раз в неделю или жил, благодаря поддержке, и ежедневно проповедовал? Почему?

2. Прочитав 9 главу 1 Послания к Коринфянам, опишите то, на чём основывался Павел, утверждая, что христианские работники заслуживают поддержки со стороны других.

3. Большинство христианских работников будут просто размышлять, молиться или обдумывать возможностью жить и служить на поддержке. И все же, 1 Коринфянам 9:14, похоже, указывает на то, что это заповедь Иисуса. Как вы толкуете этот стих и почему?

4. Согласно этому отрывку из Послания к Римлянам 15 главы, почему Павел приходил к ним в гости? Как его прямое и личное обращение к верующим влияет на вашу точку зрения или подход к сбору поддержки?

5. Перечислите некоторые принципы или уроки, полученные от Павла, взятые из этих отрывков, которые вы могли бы применить в формировании своего убеждения или в практике поддержки.

Е. Другие

Внимательно изучите ниже представленные стихи и запишите ключевые их мысли и область применения рядом с каждым из них, а также то. Какое они имеют отношение к вашей философии или к практике сбора поддержки.

1. Второзаконие 12:10–12

2. 1 Царств 30:7–10, 21–25

3. 1 Коринфянам 15:58

4. Галатам 6:6

5. 1 Тимофею 5:17–18

6. 3 Иоанна 1:5–8

Господь финансирует Своих служителей разными способами. Заполнив эту таблицу, перечислите ваши ключевые наблюдения из каждого примера, которые вы изучили, а затем очертите для себя их применение, которое может помочь вам в вашем сборе поддержке.

Пример	Ключевое наблюдение	Возможное применение
Левиты		
Неемия		
Иисус		

Ученики		
Павел		
Другие		

Подводя итог: В результате изучения всех отрывков, каковыми будут ваши конкретные последующие «действия», которые вы обязательно предпримете при подготовке или реализации сбора вашей поддержки?

1.

2.

3.

4.

ПОНИМАНИЕ ВАШИХ ПАРТНЁРОВ ПО СЛУЖЕНИЮ

Создайте для этого отдельный документ и внимательно изучите приведённые ниже отрывки из Слова Божьего, записывая свои наблюдения, интерпретации и способы практического применения. В процессе изучения в своей Библии выделяйте тремя цветами следующие моменты: 1) когда что-либо дает Бог, 2) когда донор жертвует что-то или 3) Когда получатель что-либо получает от кого-то.

А. Бедная вдова

Внимательно изучите 3 Царств 17:1–16

1. Каким образом в этом отрывке Бог проявил Свою заботу?

2. Должно быть, Илию было очень неудобно просить эту бедную женщину дать ему поесть. Если это так, то как вы думаете, почему Бог потребовал, чтобы он попросил ее?

3. Как вы думаете, чему научились Илия, женщина и её сын после всего произошедшего?

4. Что из этого отрывка мы можем узнать о доверии Богу в то время, когда мы будем обращаться за поддержкой к людям с низкими доходами, или о том, как Бог благословляет наших спонсоров за их жертвенные инвестиции в нас?

Б. Богатый царь

Внимательно изучите Неемия 2:1–9

1. Перечислите те вопросы, которые царь задал Неемии. Как вы думаете, почему он их задавал ему?

2. Неемия подготовил серию просьб к царю. Он произнёс первую свою просьбу — дождался на неё ответа, затем вторую — дождался ответа, и т. д. Как вы думаете почему он использовал этот подход?

3. Кто сидел рядом с царём в тот момент, и как вы думаете, какое это оказало влияние на отношение царя и его решение?

4. Как вы думаете, почему царь дал ему всё (и даже больше), что он просил?

5. Что из этого отрывка мы можем узнать о подходе к потенциальным главным донорам?

В. Расточительная женщина

Внимательно изучите Марка 14:1-9

1. Как вы думаете, почему эта женщина сделала такое щедрое даяние?

2. Вместо того чтобы осудить её, как это делали другие, почему Иисус оказал её почтение за то, как она решила использовать свои деньги?

3. Иисус отнёсся к расточительному поступку женщины, как к акту поклонения. Как наша просьба к спонсорам может способствовать их росту в поклонении?

4. Как мы можем помочь нашим спонсорам понять, что отдавая нам свои финансы, они на самом деле жертвуют не нам или нашему служению, но Самому Богу?

Г. Борющаяся Церковь

Внимательно изучите 2 Коринфянам 8:1–15.

1. Каковым было финансовое положение церквей в Македонии? (ст. 1–4)

2. Почему Павел попросил эти церкви жертвовать, несмотря на то, что они сами испытывали финансовые трудности?

3. Каковыми были те цели жертвования, которые перечислил Павел в стихах 7-15?

4. Как этот отрывок влияет на наше решение относительно того, к каким церквям (и людям) мы должны обратиться за поддержкой, и на суммы, которые мы должны попросить?

Д. Щедрые друзья

Внимательно изучите Филиппийцам 4:10–20

1. Изначально, Филиппийцы заботились о Павле, но ещё не давали. Почему так происходило? (ст. 10)

2. В стихах 15-16 эти филиппийские верующие несколько раз, давали свои даяния на то, чтобы Павел мог служить в других городах. Какие уроки содержаться в этих стихах для работников, которые собирают поддержку в конкретном городе или стране для того, чтобы пойти заняться служением в другом месте?

3. Павел в этом отрывке утверждает, что он не имеет никаких нужд, и все же он попросил филиппийцев о даянии. Почему?

4. Внимательно изучив стих 17, можем ли мы сказать, что на самом деле делаем нашим спонсорам одолжение, прося их вкладывать в дело Божье через нас?

5. Почему в 19стихе Павел мог с уверенностью обещать, что Бог полностью обеспечит щедрых филиппийцев всем необходимым?

6. Как ваше знание о том, что Божий небесный банковский счёт всегда полон, должно влиять на наши просьбы, а также на даяния нашего спонсора?

Е. Другие

Внимательно изучите эти стихи и запишите ключевые их мысли и применения рядом с каждым из них, понимая ваших спонсоров и помогая им стать партнёрами в вашей команде с вами жертвование.

1. Деяния 20:35

2. Римлянам 12:1–13

3. 2 Коринфянам 1:15–16

4. Филиппийцам 1:1–7

Подведём итог: Изучив все отрывки, запишите несколько предложений, объясняющих то, как вы будете в свете Библии рассматривать и относиться к своим спонсорам как к истинным партнёрам по служению, учитывая то, что они даны вам Богом.

УПОДОБИТЬСЯ ХРИСТУ В СБОРЕ ПОДДЕРЖКИ

«Божья работа, выполненная Божьим путём, никогда не испытывает недостатка в Божьих припасах».

Хадсон Тейлор, миссионер в Китае

Создайте отдельный документ и внимательно изучите эти отрывки, записав ваши наблюдения, интерпретации и применения.

А. Повиновение призванию

Внимательно изучите эти отрывки:

1. Исход 3:1–15; 4:1–8

2. Исаия 6:1–10

3. Иона 1:1–3; 3:1–5

4. Иоанна 14:10–14

5. Деяния 13:1–5

6. 1 Тимофею 4:9–16

7. 1 Петра 4:7–11

Что каждый из этих отрывков (и другие, на которые вы ссылаетесь) говорит о нашем призвании к служению?

Каково ваше призвание к служению, и на каком библейском основании вы его аргументируете?

Б. Побеждая свои страхи

Внимательно изучите эти отрывки:

1. Иисус Навин 1:1–9

2. 1 Царств 17

3. Исаия 41:10

4. Матфея 6:25–34

5. Матфея 14:22–33

6. 2 Тимофею 1:5–14

7. Евреям 12:1–3

Что каждый из этих отрывков (и другие, на которые вы ссылаетесь) говорит о страхах и о том, как бороться с ними с помощью силы Божьей?

С какими страхами вы можете столкнуться при сборе поддержки? Каким образом вы будете обращаться к Господу и Его Слову, чтобы иметь возможность идти навстречу этим страхам с силой Бога?

B. Управление поддержкой

Внимательно изучите эти отрывки:

1. Псалом 36:21–26

2. Псалом 111

3. Притчи 6:6–11

4. Притчи 10:2–5

5. Притчи 14:23

6. Притчи 22:7–9

7. Екклесиаст 4:8–10

8. Матфея 6:19–24

9. 2 Коринфянам 9:5–15

10. 1 Тимофею 6:6–12; 17–19

11. 1 Петра 5:2–4

Чему каждый из этих отрывков (и другие, на которые вы ссылаетесь) учат о том, как Бог хочет, чтобы верующие управляли теми финансами, которые Он предоставляет им?

Персонализируйте это. Запишите библейские принципы, которыми вы будете руководствоваться в отношении даяния, расходов, сбережений, задолженностей и других финансовых операций.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО СБОРУ ПОДДЕРЖКИ

Мы обучили тысячи христианских работников, проводя наши ежемесячные лагеря по сбору поддержки. В этом разделе вы найдете множество полезных материалов, которые мы используем в подготовительной работе. Мы надеемся, что они будут полезными для вас. Планируйте свою работу и работайте согласно своему плану.

Многие из этих материалов доступны в полноразмерном формате по адресу:

TheGodAsk.org/Extras

Месячный и годовой план бюджета

(пусть видение движет вами, а НЕ бюджет!)

ДОХОД в месяц в год %

Зарплата – её (сумма брутто)

Зарплата – его (сумма брутто)

Бонусы

Аренда

Дивиденды

Выгода(доля)

Полученные дары

Домашний бизнес

Гонорары

Другое

Общий налог

РАСХОДЫ в месяц в год %

Пожертвования

Церковь

Другое

Общие расходы

Налогообложение

Федеральный закон о налогообложении (SS и медицинская страховка)

Федеральный (10, 15, 22 или 28%)

Штатный (максимальный %)

Всего

Отчисления работодателя

Страховка (жизни, здоровья и т.д.)

401 (К)

Административные сборы

Другое

Всего

Сбережения/инвестиции

Финансы на случай чрезвычайных ситуаций (3-6мес.оплата)

Первоначальный взнос за дом

Образование (ваше или ваших детей)

Другие Пенсионные инвестиции

На транспорт

Другое

Всего

Машина/поездки

Ежемесячные выплаты

Страховка

Налоги

Топливо

Обслуживание и ремонт

Другое

Парковка

Всего

Дети

Карманные расходы

Няня

Занятия

Обучение

Всего

Одежда

Взрослым/родителям

Детям

Прачечная

Химчистка

Всего

Образование

Обучение

Книги и материалы

Личное развитие

Всего

Развлечения

Хобби

Фитнес/восстановление

Кинотеатр/театр/кабельное телевидение

Отпуск/путешествия/события

Всего

Еда

Бакалейные товары

Кафе/рестораны

Обеды

Всего

Другие страховки

Нетрудоспособность (кроме работодателя)

Здоровье (кроме работодателя)

Жизнь (кроме работодателя)

Всего

Домашнее хозяйство

Ипотека или аренда

Страхование имущества от несчастных случаев

Налоги на имущество

Мебель/декорации

Коммунальные услуги (газ, электричество, вода)

Телефон (домашний и мобильный)

Уход за газоном/инструменты

Предметы обихода/туалетные принадлежности

Обслуживание и ремонт

Забота о животных

Разное

Всего

Медицина

Стоматолог

Врачи

Лекарства

Всего

Служение (включая сбор поддержки/обслуживание)

Копии/принадлежности

Еда

Почтовые расходы

Оборудование

Вебсайт/интернет

Поездки

Дары

Разное

Всего

Разное

Комиссия банка

Парикмахер

Подарки

Карманные деньги наличными

Другое

Всего

Общий налог

Минус все расходы

Остаток или недостача

НЕОБХОДИМАЯ СУММА ДЛЯ СБОРА

*Не забудьте собрать достаточно средств, чтобы максимизировать плодотворность вашей семьи и служения!

ЗАМЕТКИ

Образец плана действий по сбору поддержки

РИСУНОК – ПРИМЕР

Доллары и даты:

1. Общий месячный бюджет по месяцу $8650 в месяц
2. Общее количество уже собранной ежемесячной поддержки $1025 в месяц
3. Общее количество ежемесячной поддержки, которую ещё нужно собрать $7625 в месяц
4. Общее количество наличных, которые необходимо собрать (например, специальные дары для стартового фонда) $12600
5. Дата начала сбора поддержки 2/15
6. Предполагаемая дата завершения сбора поддержки и достижения по крайней мере 100% 7/15
7. После окончания сбора поддержки дата, когда я приступаю к служению 8/10

Фазы:

Фаза 1: собрать $2500 в месяц $4200 наличными до 4/1(дата)

Фаза 2: собрать $2500 в месяц $4200 наличными до 5/15(дата)

Фаза 3: собрать $2625 в месяц $4200 наличными до 7/15(дата)

Краткое изложение действий	**Дата**	**Ожидаемая ежемесячная поддержка**
Завершить молитву, подготовку, планирование, репетиция	2/15	$
Рассылка первых писем донорам	2/20	$
Встречи на местном уровне (20 личных)	3/10	$900 мес.
Просьба в поместной церкви и в трёх других	3/20	$800 мес.
Вторая рассылка информационных писем	3/25	$
Просьба к трём главным донорам	4/1	$800 мес.
Поездка в Канзас Сити (14 личных встреч)	4/10	$600 мес.
Встречи дома и принятие последующих решений	4/20	$500 мес.
Поездка в Даллас (22 личные встречи)	5/1	$1000 мес.
. Встречи на местном уровне (20 личных встреч)	5/10	$700 мес.
. Просьба о наличных деньгах	5/20	$4500 наличными
. Третья рассылка информационных писем	5/25	$
. Поездка в Тулсу (16 личных встреч)	6/1	$500 мес.
. Просьба к четырём главным донорам	6/15	$750 мес.
. Просьба о наличных деньгах	6/20	$8100 наличными
. Встречи на местном уровне (18 личных встреч)	7/5	$675 мес.
. Обращение к ещё трём церквям	7/10	$400 мес.

Всего: $7625/мес.

Служение своей команде поддержки: отправка писем до обучения:205 сейчас:525

График рассылки: Информационные письма/темы

Сентябрь	
Октябрь	
Ноябрь	
Декабрь	
Январь	Божье руководство
Февраль	Что Бог делает сейчас
Март	Изменённые жизни
Апрель	Видение и страсть
Май	Весенние обильные благословения
Июнь	Ожидание студентов
Июль	Божья забота
Август	Информация будет определена позже

План действий по сбору поддержки

Доллары и даты:

1. Общий месячный бюджет по месяцу $ в месяц

2. Общее количество уже собранной ежемесячной поддержки $ в месяц

3. Общее количество ежемесячной поддержки, которую ещё нужно собрать $ в месяц

4. Общее количество наличных, которые необходимо собрать (например, специальные дары для стартового фонда): $

5. Дата начала сбора поддержки

6. Планируемая дата завершения сбора поддержки и достижения по крайней мере 100%

7. После окончания сбора поддержки дата, когда я приступаю к служению

Фазы:

Фаза 1: собрать $ в месяц $ наличными до (дата)

Фаза 2: собрать $ в месяц $ наличными до (дата)

Фаза 3: собрать $ в месяц $ наличными до (дата)

Краткое изложение действий	**Дата**	**Ожидаемая ежемесячная поддержка**
1.		$
2.		$
3.		$
4.		$
5.		$
6.		$
7.		$
8.		$
9.		$
10.		$
11.		$
12.		$
13.		$
14.		$
15.		$
16.		$
17.		$

Всего: $

Служение своей команде поддержки: отправка писем до обучения: сейчас:

График рассылки: Информационные письма/темы

Сентябрь

Октябрь

Ноябрь

Декабрь

Январь

Февраль

Март

Апрель

Май

Июнь

Июль

Август

Поиск имён

Родственники и друзья семьи

Соседи

Друзья из колледжа

Друзья, живущие там, где вы выросли

Друзья из бывших мест вашего проживания, церквей или с мест работы

Знакомые из церкви

Знакомые из воскресной школы.

Знакомства из других церквей.

Коллеги / деловые контакты

Друзья из других городов

«Друзья» из социальных сетей

Люди, которым вы служили

Друзья из спортивных / общественных организаций

Другие

Примечание: прилагайте все усилия, чтобы написать, как минимум, 200-800 имён

Контакты списка имён

Кого мне стоит пригласить? Анита и Кен Бекон

Где они живут? Форт-Уэрт, Техас

Какой номер их телефона? 888–999–5555

Когда я к ним обращусь? 21 сентября

О какой сумме я буду просить? $100–$150 в месяц

Примечания

ГДЕ НАХОДЯТСЯ ВАШИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ДОНОРЫ?

КАРТА ПОМОЖЕТ ВАМ СПЛАНИРОВАТЬ СВОЙ МАРШРУТ ПУТЕШЕСТВИЙ

РИСУНОК-КАРТА

Обозначьте «х» те места, где проживают ваши будущие доноры.

Подсказка: Даже всего два или три донора из одной местности стоят вашего визита туда.

ПЛАН ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА

Используйте линии ниже, чтобы создать свой личный план разговора.

ВСТУПЛЕНИЕ: (приветствие)

ПЕРЕХОД К ДЕЛУ: (укажите причину, по которой вы позвонили)

ПРОСЬБА: (о встрече, чтобы представить своё видение служения и финансовые цели)

ЗАВЕРШЕНИЕ: (будьте конкретны в деталях, инструкциях, дате, времени)

ПРИМЕР РАЗГОВОРА ПО ТЕЛЕФОНУ

«Здравствуйте! Это ... могу я поговорить с ...?»

«Это (ваше имя) из (ваше представительство)».

«Джим, у вас есть минутка, чтобы поговорить? Это удобное тебе время?»

«У вас всё хорошо?… Была ли у вас возможность прочитать письмо, которое я отправил вам на прошлой неделе?»

«Когда вы его читали, у вас возникали какие-либо вопросы? Всё ли в нём вам было понятно?»

«Бог дал нам очень важную и стратегическую возможность оказывать влияние на людей ради Христа. Джим, для меня было бы огромной честью сесть и поделиться тем, к чему нас привёл Бог».

«На этой неделе я собираюсь быть в центре города. Вы не бы уделить немного мне времени для того. чтобы я мог изложить видение нашего служения, а также наши финансовые цели. Может утром или днём в четверг или в пятницу вам будет удобно?»

«Утро пятницы в 10:15? Это было бы замечательно. Вы находитесь в здании Холтера, верно? Номер 206? Я точно знаю, где это. Я записываю в свой календарь, и постучу в вашу дверь за пару минут до 10:15 утра пятницы. С нетерпением жду встречи с вами, Джим. Отличного дня! До свидания».

Отслеживание ваших встреч

ТАБЛИЦА

Ежемесячные и ежегодные спонсоры

Результаты

Завершение

Имя Гордон и Джил

Фамилия Смит

Вид ежемесячный

Дата обращения

Запрашиваемая сумма $250

Дата повторного звонка

Не решено

Нет

Ежемесячно $200

Ежегодно

Специальный дар

Отослать благодарность x

Подарок принят x

Комментарии

Общая ежемесячная и ежегодная сумма $200 $0

Специальный дар

Результаты

Завершение

Имя Эл и Сьюзи

Фамилия Джонс

Вид стартовый

Дата обращения

Запрашиваемая сумма $5000

Дата повторного звонка

Не решено

Нет

Ежемесячно

Ежегодно

Специальный дар $5000

Отослать благодарность x

Подарок принят

Комментарии заехать и забрать

Общая сумма специального дара $5000

Бланк для знакомства

Ваше партнёрство и дружба настолько значимы и ценны для нас! Не могли бы вы больше нам рассказать о себе, чтобы мы могли молиться и заботиться о вас более конкретно?

Ваше имя

Имя жены/мужа

Адрес

Город

Штат

Индекс

e-mail

e-mail жены/мужа

Телефон

Телефон жены/мужа

Рабочий номер

Профессия

Компания/работодатель

Ваш день рождения

День рождения жены/мужа

Дети

Дни рождения детей

Пользуетесь ли вы социальными сетями? Не хотели бы вы, чтобы мы связывались/присылали вам свою рассылку с новостями через них?

Facebook

LinkedIn

сообщения

Twitter

Вебсайт/блог

Skype

О чём мы можем молиться о вас?

У вас есть предложения, касающиеся того, как мы можем служить более эффективно?

План общения в служении

Заполните таблицу вашими планами и идеями на предстоящий год служения. Включите планируемые темы и идеи для ваших информационных писем.

ТАБЛИЦА

Общее информационное письмо

Письмо/открытка донору

Визит/звонок донору

Визит/звонок церкви

Особый подарок/книга

Январь

Февраль

Март

Апрель

Май

Июнь

Июль

Август

Сентябрь

Октябрь

Ноябрь

Декабрь

Еженедельный бланк подотчётности по сбору поддержки

ТАБЛИЦА

Неделя #1 #2 #3 #4 #5 #6 #7 #8 #9 #10

Инструкция: записывайте общие данные в колонку недели. Используйте этот же бланк неделю за неделей и отсылайте его вашему партнёру, которому вы подотчётны.

Договариваясь о встречах

Звонки, договариваясь о встрече

Письма, договариваясь о встрече

Встречи

Личные встречи

Личные встречи с особой просьбой

Просьбы через переписку или звонки

Рефералы

Рефералы

Рефералы через спонсора

Время, потраченное на сбор поддержки, включая планирование, написание, звонки и встречи.

Понедельник

Вторник

Среда

Четверг

Пятница

Суббота

Воскресенье

Новая поддержка

Ежемесячные посвящения

Ежегодные посвящения

Стартовый фонд служения

Специальные дары

Статус поддержки

Общий месячный бюджет

Общая сумма, собранная за месяц

Месячный процент, собранный на данный момент

Договор о подотчётности в сборе поддержки

Обязательства сотрудника:

1. Я буду тщательно и честно составлять свой Отчёт об ответственности (ОО) каждую неделю.

2. Я обязуюсь каждую неделю отправлять вам по электронной почте мой ОО в согласованное нами время.

3. Я обязуюсь каждую неделю сопровождать свой ОО телефонным звонком в согласованное нами время.

4. Я обязуюсь добросовестно выполнять всё, о чём что вы меня просите.

5. Я даю полное согласие на то, что вы будете задавать мне любые вопросы.

6. Я обещаю выполнять все эти обязательства, пока не достигну 100% бюджета.

7. Я дам вам знать, если вы скажете/сделаете что-то, что причиняет мне боль или раздражает.

8. Я буду работать в полную силу, чтобы выполнить свои еженедельные цели и не буду искать себе оправданий.

9. Я буду доверять Богу в том, что Он покроет все мои потребности. Я обязуюсь не залазить в долги.

10. На протяжении всего времени сбора поддержки каждый месяц я буду писать молитвенное письмо и отправлять вам его копию.

Перед Богом, моей семьей, моими сотрудниками, моим служением, моими донорами, моим партнёром по подотчетности и собой: я останусь верен всем этим обязательствам и обещаю трудиться, молясь об этом всем своим сердцем, душой, и разумом, пока не соберу 100% бюджета.

Подпись сотрудника

Подпись жены/мужа (если это необходимо)

Дата

Ответственность партнера по подотчётности:

1. Я всегда буду верить в лучшее в вас.

2. Я буду полной мере держать вас в соответствии подотчётным целям и обязательствам, которые мы заключили вместе.

3. Я буду регулярно молиться за вас и вместе с вами, когда будет предоставлена такая возможность.

4. Я буду доступен для наших телефонных звонков. Если возникнет накладка, я заранее позвоню или напишу вам, чтобы мы смогли перенести наш разговор.

5. Я дам вам знать, если вы скажете/сделаете что-то, что причиняет мне боль или раздражает.

6. Я свободно буду задавать вам любые вопросы.

7. Я буду готов ответить на все ваши вопросы.

8. Я буду радоваться Божьему обеспечению для вас и праздновать победу вместе с вами.

Перед Богом, моей семьей, этим сотрудником и самим собой, я буду всем своим сердцем, душой и разумом верным всем этим обязательствам, пока этот сотрудник не достигнет 100% бюджета.

Подпись партнёра по подотчётности

Дата

Предлагаемые пункты в еженедельной подотчётности, о результатах которых вам следует сообщать партнёру:

1. Количество совершённых звонков

2. Количество людей, приглашённых на встречи

3. Количество проведённых встреч

4. Количество новых партнёров в служении

5. На сколько увеличилась собранная сумма ежемесячной поддержки

6. Количество новых ежегодных или специальных даров

7. Количество новых рефералов

8. Количество часов, потраченных вами на сбор поддержки

СБОР ЛИЧНОЙ ПОДДЕРЖКИ В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ

От Евгения Симонова

Когда в 1991 году распался Советский Союз, группы христиан с запада приезжали к нам с тем, чтобы помочь нам с евангелизацией. При этом они начали финансировать здесь все проекты служений, но в наших умах это создало неправильный менталитет. Мы привыкли ожидать, что другие начнут служение у нас и обеспечат его финансирование, а не стремились брать эти обязанности на себя. Кроме того, в нашей культуре бытует мнение, что миссионер непременно должен быть бедным, а также работать, чтобы самостоятельно обеспечивать себя. Следовательно, у нас почти нет пасторов, которые не совмещали бы служение с основной работой.

Это плохие новости. Но есть и хорошие. Вот уже десять лет как наши сотрудники встречаются с христианами в церквях и побуждают их ежемесячно поддерживать нас и наше служение. Для многих из них это была и всё ещё остаётся революционная концепция, но число верующих, которые делают шаг веры, непрерывно растёт и в результате мы испытываем огромные благословения. Мы продолжаем учить их тому, как молиться и давать, став частью того, что Бог совершает здесь, на земле. Я мечтаю увидеть, как в одной стране за другой христиане этих национальностей и поместных церквей полностью берут на поддержку наши служения и служителей.

Каждый год мы выделяем один месяц в своём графике для того, чтобы провести учебную конференцию по сбору поддержки для своих сотрудников. Мы просим их начать готовиться к ней за два месяца, усиленно прося Бога работать над их духовной жизнью и над правильным отношением их сердец. Если наш персонал считает, что сбор поддержки — это бремя, а не привилегия, тогда им будет очень трудно передать правильное послание нашему потенциальному партнёру по служению. Таким образом, деньги не являются главной целью этого ежегодного обучения, но здесь речь больше идёт о наших отношениях с Господом и о Его созидании в нас характера Христа. Вот то, чему мы посвящаем своё время и силы на нашей ежегодной конференции:

- Каждый из нас составляет и приносит свой список контактов минимум из 50 имён.

- Мы проводим время в изучении Слова, созидая в себе библейское мышление.

- Вместе с другими учащимися мы звоним и договариваемся о встречах с христианами.

- Во время наших встреч, мы делимся информацией о нашем служении и предоставляем им возможность сотрудничать с нами посредством молитвы и пожертвований.

- Позже мы перезваниваем для того, чтобы узнать какое они приняли решение.

Я пришел к выводу, что сбор поддержки — это тяжёлый труд. Лёгкого пути нет. Мы всегда будем встречать препятствия на своём пути ... или мы создадим их себе сами. Например:

- Здесь среди христиан существует очень много посредственности и разобщённости.

- Иногда верующие обещают жертвовать, но так и не доводят дело до конца.

- Наша экономика довольно нестабильна, работа многих не является высокооплачиваемой. они сами едва сводят концы с концами, поэтому могут давать лишь очень небольшие суммы.

- Некоторые сотрудники недостаточно дисциплинированы и не готовы усердно работать.

- Некоторые сотрудники со временем теряют свою страсть по Богу и служению и больше не могут эффективно собирать поддержку.

Два года назад я сформировал команду из пяти лидеров, чтобы мы могли регулярно собираться вместе для молитвы и создания стратегии относительно того, как нам полностью финансировать весь наш персонал. Затем мы закрепили каждого из лидеров за конкретной группой сотрудников, чтобы они могли молиться за этих сотрудников, встречаться с ними, ободрять их и привлекать к ним внимание церквей в вопросах поддержки. Кроме того, мы проводили ежегодные собрания, называемые «Вечер видения», на которые мы приглашаем всех спонсоров нашего персонала, делимся Божьими благословениями, а также благодарим их за их плодотворность. Это нас очень ободряет, так же, как и наших партнёров по служению. Они могут своими глазами видеть, как Бог прямо в их стране использует их для распространения Евангелия.

Евгений вместе с Campus Crusade в Молдове и служителями собирает свою поддержку у себя на родине. Молдова считается самой бедной страной в Европе. И в ней насчитывается лишь 1-2% евангельских христиан. Несмотря на то, что это одна из самых сложных стран в мире для сбора поддержки, Евгений и его команда продолжают двигаться вперёд, надеясь на Божье полное обеспечение.

Пять ключей для сбора организационных средств от основных доноров

<u>*Стив Шадрак*</u>

Много лет тому назад, когда я только начинал наше служение, я обедал вместе с основателем крупной компании, занимающейся грузоперевозками. Он рассказал мне о людях, которые изначально достаточно в него верили для того, чтобы инвестировать в его бизнес 5000 долларов в 1964 году, когда он был никем иным, как скромным водителем грузовика, и теперь его состояние оценивается в 16 миллионов долларов! Я сразу же ответил: «Это именно то, что я прошу вас сделать, сэр. Хотя мы пока незначительны и только начинаем, мы верим, что те, кто рискнут сейчас, и станут первыми инвесторами в нашу организацию и видение, позже. когда это служение вырастет и умножится, пожнут огромные, вечные дивиденды,». Он засмеялся и сказал: «Я вижу к чему вы клоните, молодой человек». Нет, в тот день я не получил ответ «да» на мой запрос в 10 000 долларов, но опыт того человека и был частью моего образования, полученного от Главного донора, в котором я отчаянно нуждался.

Если вы являетесь лидером в своем служении, вы можете сделать гораздо больше, чем просто собрать свою личную поддержку. Сбор 100% для вашей собственной команды может быть лишь первым шагом для вас. Вторым шагом на вашем пути может стать также сбор денег для организации, например: на аренду помещений, оплата коммунальных услуг, административная помощь, приобретение техники, оборудования и т. д. чтобы сохранить этот «общий фонд» здоровым. И если вы занимаете руководящую роль, вы можете быть ответственным за всё это. Для некоторых из вас существует и третий шаг, последующий за обеспечением вашей личной поддержки и общего фонда. Вы также можете нести ответственность за сбор средств на специальные проекты. Когда вы будете просить состоятельных доноров о крупных суммах, относитесь к этим дополнительным обязанностям, как к своей привилегии, а не как к бремени. Помните, для осуществления большого видения требуются большие доллары!

Поддержка, как и служение, вплотную связана с взаимоотношениями. Я надеюсь, что вы делали это раньше, и впредь будете строить много хороших отношений с <u>*разными*</u> людьми. Обратитесь ко всем тем, с кем вы были знакомы, учась в разных школах, живя в других районах, посещая церкви и виделись в сообществах, частью которых вы были. Подобно тому, как Павел посвятил себя и «стал всем для всех», нам также необходимо научиться строить реляционный мост с людьми различной веры, расы, особенностей и социально-экономических уровней.

Одна из причин, по которой нам следует так поступать, это то, что вы никогда не знаете, кто в конечном итоге будет достаточно зарабатывать или обладать значительными ресурсами, которые можно было бы инвестировать в Царство. Если вы живёте достаточно долго в одном городе, встречаетесь со многими людьми, строите различные отношения, тогда есть большая вероятность того что многие из них станут потенциальными инвесторами в вас и ваше служение. Некоторые люди утверждают, что причина, по которой у нашего служения есть крупные жертвователи, заключается в том, что я лично знаю много богатых людей. Нет. Просто я провёл всю жизнь, пытаясь любить, служить и достигать <u>*разных*</u> людей — в том числе и богатых. и щедрых!

Читая Иакова 2:1-10, я не хочу отдавать предпочтение безбожным состоятельным людям, но это допустимо, большинство из них — другое поколение. Нам лучше признать то, что мы имеем прекрасную возможность подключить их и их ресурсы для совершения

Великого поручения. Многие из них думают, говорят и действуют так, что их порой довольно трудно понять. Несмотря на это, давайте рассмотрим эти пять ключей:

ОНИ ВЕРОЯТНО, ХОТЯТ ДАТЬ ЕЖЕГОДНО ИЛИ СПОРАДИЧЕСКИ

Большинство крупных доноров с большим количеством ресурсов обычно не хотят заморачиваться с обычными банковскими чеками или часто их выписывать, им гораздо проще дать вам или вашему проекту один крупный или ежегодный дар. Всегда «оставляйте дверь открытой», чтобы иметь возможность обратиться к ним и в следующем году, или чтоб представить им другой проекта.

ПРЕДСТАВЬТЕ ИМ «ПРОЕКТ СЛУЖЕНИЯ»

Они привыкли к тому, что деловые партнёры обычно предоставляют им «инвестиционные возможности». Например: строительство кондоминиумов или какое-то горячее предложение. Им будет приятно увидеть страницу, где их ресурсы могут, наконец, быть направлены на «инициативу Царства» с вечными дивидендами.

ИХ ПЕРВЫЙ БОЛЬШОЙ ДАР МОЖЕТ БЫТЬ ПРОСТО «ПРОВЕРКОЙ ГЛУБИНЫ»

Иногда крупные доноры хотят увидеть, как вы поступите с их первоначальным даром, когда и как вы поблагодарите их, и какой отчёт о его использовании вы сделаете в ближайшие месяцы. Они заинтересованы в отличном ВИ (возврат инвестиций), и, если они останутся довольными от сотрудничества с вами, результатами вашей работой и тем, как вы относитесь к ним, возможно, на вашем пути появятся и более крупные дары. Если этого не произойдёт, то этот первый дар действительно окажется печально известным «разовым» даром!

МОТИВИРУЙТЕ ИХ К РОСТУ, ЧТОБЫ В БУДУЩЕМ ОНИ ЗАХОТЕЛИ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К ГОДОВОЙ КОМАНДЕ «ЯКОРНЫХ ДОНОРОВ»

Если в прошлом они пожертвовали дары в размере 1000 или 2000 долларов, почему бы вам не попросить их стать частью новой команды, которую вы сейчас формируете, где каждый член выделяет организации не менее 2500 долларов в год? Большие одиночные дары могут гарантировать вам возможность создания команды доноров на 5000 или 10000 долларов в год. Некоторые из вас будут просить кое-кого выделять от 25 000 до 250 000 (или более!) в общий фонд или на определённые проекты служения.

ЦЕНИТЕ, ИНФОРМИРУЙТЕ И ПРИНИМАЙТЕ ИХ В ВАШУ ЖИЗНЬ И СЛУЖЕНИЕ

Я понимаю, что не все из этих крупных доноров захотят стать вашим лучшим другом и поехать отдыхать вместе с семьями, но это не означает, что вы не должны их благодарить и молиться о них, пытаясь укрепить вашу дружбу. Они заняты и могут казаться немного отдалёнными, но в глубине души они уважают вас и тайно радуются о партнёрстве с тем, кто действительно имеет видение и страсть к вещам, на самом деле имеющим значение в этом мире.

Донна Уилсон, с InterVarsity, идёт на каждую встречу и строит отношения с долгосрочной перспективой. Она стремится «пригласить доноров, которые заинтересованы и способны перейти к следующему уровню отдачи». Например, она постепенно перемещает их из «Поддерживающих даров» в «Основные дары» или из «Основных даров» в «Дары

лидерства». При этом она «намерена привлечь донора к служению таким образом, чтобы создать у него чувство собственности».

Так что, в целях быть до конца честным, я иду на такие встречи с очень ясной картиной того, о чём я прошу. Будет ли этот дар использоваться для моей личной поддержки? Для общего фонда? Или для конкретного проекта служения? Если они говорят «используйте его там, где это необходимо» и не отвожу специальное предназначение их дару, я *всегда* вкладываю его в общий фонд или специальный проект— но никогда для моей личной поддержки. Такой подход защищает моё сердце от упрека.

Просите Бога дать вам смелость *завоевать* их в свою команду, и достаточно позаботиться о том, чтобы *сохранить* их в вашей команде, а также о творческом подходе и настойчивости, чтобы постепенно *поднимать* их в отношении сумм их пожертвований, по мере роста вашего видения служения.

СБОР ПОДДЕРЖКИ И ВАШИ ЭМОЦИИ

<u>Донна Уилсон</u>

У Дага были отличные навыки представлений презентаций, множество отличных перспектив и глубокая страсть к служению, поэтому его тренер был несколько озадачен, когда он так и не смог добиться никакого прогресса в сборе поддержки. Наконец Даг признался: «Мне так стыдно от того, что мне приходится просить деньги у людей».

Чувства сложны. Часто они состоят из нескольких слоев и иногда вдруг появляются из ниоткуда. Часто бывает, что на самом деле чувства вызваны не сбором средств, а внутренней болью и неуверенностью в том, что процесс сбора поддержки не всплывает на поверхность наших эмоциональных вод. Чувства могут парализовать даже самую талантливую миссионерскую поддержку. Перемещение от точки страха к точке доверия в поднятии поддержки — это процесс духовного формирования, включающий в себя размышление, молитву и реконструкцию наших глубоких убеждений. Для этого нужна способность доверять Божьему Духу, который будет работать благодаря нашей поддержке, поднимая, изменяя наши сердца и умы, чтобы более точно соответствовать образу Христа.

ВНАЧАЛЕ ОПРЕДЕЛИТЕ ВАШИ ЭМОЦИИ И ТО, ЧТО ИМИ РУКОВОДИТ

Это может быть сложнее, чем кажется. Страх, стыд, чувство недостойности, вина, смущение и другие эмоции часто берут своё начало из того опыта, с которым люди сталкиваются в молодом возрасте, когда ещё не способны справиться с ними. Семейные ценности, церковные обычаи или мнение авторитетного деятеля — все это формирует на уровне нашего подсознания чувства относительно денег. Мы должны более глубоко в себе разобраться, чтобы обнаружить основные корни внутренних проблем. Например, я часто слышу от миссионеров вопрос о том, является ли сбор средств библейским. После изучения Писания относительно этого вопроса, у них может возникнуть второе беспокойство и, когда оно окажется беспочвенным, то появится следующее и т.д. На самом деле, каждая проблема, возникающая в их разумах, исполняет роль *<u>дымовой завесы</u>*, маскирующей те негативные эмоции, которых они пытаются избежать.

ЗАТЕМ, ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ НА СОМНИТЕЛЬНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОДПИТЫВАЮТ ЭТИ ЭМОЦИИ

Обычно они состоят из не осознанных моментов, где нам нужны библейские истины, чтобы бросить вызов нашим страхам относительно Бога, нас самих и других людей. Эти страхи могут быть ложью о себе, в которую мы склонны верить. Иногда это та ложь, которую мы впитываем в себя, просто живя в культуре, насыщенной мирскими ценностями. Нас постоянно смещают от центра, и мы должны выровнять себя согласно точке зрения Бога. Изучение Священного Писания и молитва — наши лучшие инструменты для преодоления этих чувств. Вот четыре общие области веры, где наша эмоциональная позиция может создать барьер для сбора поддержки:

УБЕЖДЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ДЕНЕГ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ

При сборе средств у нас может возникнуть соблазн думать: «Я должен убедить людей дать *<u>мне</u>* немного *<u>их</u>* денег». Однако библейский взгляд таков: «Я призываю людей отдать Богу часть Его ресурсов для Его работы» (1 Паралипоменон 29:14-16, перефразировано).

УЮЕЖДЕНИЕ О ДАЯНИИ

В зависимости от нашего личного опыта, мы можем расценивать пожертвования, как хорошее действие, *после* того, когда люди оплатят свои счета и удовлетворят свои собственные потребности/желания. Или, возможно, мы выросли с предоставлением возможности получить некоторый вид экономической выгоды (уменьшение налогов, премия, общественное расположение, лучший бизнес). Библейский взгляд христианского даяния Богу заключается в признании того, что Он владеет всем. Даяние должно быть совершено из наших «Первых плодов», а не с остатков (Притчи 3:9).

УБЕЖДЕНИЯ О ЛИЧНОЙ ДОСТОЙНОСТИ

Североамериканская культура навязывает нам убеждение, что наша ценность состоит в том, что мы имеем или чего достигаем; и наша ценность отражается в нашем положении или зарплате. Ваша семья и друзья могут не считать служение «настоящей работой», потому что ему не хватает этих традиционных маркеров. Но Писание учит, что наша ценность исходит от Бога и Его любви к нам. Писание говорит о нас как о друзьях, детях и наследниках Царя (Римлянам 8:14-17).

УБЕЖДЕНИЯ О ТОМ, КАК ДОЛЖНО ФИНАНСИРОВАТЬСЯ СЛУЖЕНИЕ

Некоторые рассматривают сбор средств как светское изобретение, которым христианские служения не должны заниматься, хотя Иисус и Его служение были поддерживаемы дарами других людей (Луки 8:1-3). В нескольких случаях, Павел предпочитал сам себя поддерживать, но чаще его поддерживали заботливые доноры (Филиппийцам 4:14-16). Он полагал, что работники служения *заслуживают* поддержки, и в Коринфянам 8-9 он даже занимается сбором средств для христиан в Иерусалиме.

И НАКОНЕЦ, ИЩИТЕ ОБОДРЕНИЯ И УКРЕПЛЕНИЯ ОТ ХРИСТИАНСКОЙ ОБЩИНЫ

Когда вы работаете над этими чувствами, пытаясь их преодолеть, помните, что Писание постоянно подтверждает нашу необходимость функционировать в контексте тела верующих. Это особенно верно для сбора поддержки. Когда эмоциональные барьеры проникают в наш сбор средств, найдите молитвенных партнёров, духовную поддержку от кого-то и друзей, желающих говорить правду о вашей жизни, возвращая вас к библейской перспективе. «Жизнь в Божьей истине — это единственный способ прекратить изнурительную самокритику» Иоанн говорит это в 1 Иоанна 3:18-20.

Донна Уилсон — национальный директор по обучению фонда и заместитель директора развития христианской общины InterVarsity.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ: ЗНАЙТЕ ГРАНИЦЫ ЛИБО ОНИ ОГРАНИЧАТ ВАС

Эндрю Найт

Сегодня социальные сети, в основном, существуют для развлекательных целей и незаметно учат людей поверхностным отношениям вместо того, чтобы способствовать развитию глубоких, личных и сердечных связей. Социальные сети могут быть ценным дополнением в приобретении партнёров по сбору поддержки и увеличении их продолжительности даяния. Но злоупотребление ими может повлечь за собой катастрофические последствия для вас и вашей поддержки.

ВСЁ, ЧТО МНЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НУЖНО ЗНАТЬ, Я НАУЧИЛСЯ В СЛУЖЕНИИ

Сбор поддержки напоминает мне о двух важных ценностях служения: актуальность и отношения. Апостол Павел совместил их, «став всем для всех». При использовании социальных сетей в вашем сборе поддержки, эти две основные ценности должны быть ярко выражены. Сбор средств — это не просто средства для служения, но и служение само по себе. Чтобы определить вашу потребность или эффективность стратегии в социальных сетях, задайте себе эти два вопроса:

1. Зарегистрированы ли вы в тех же социальных сетях, что и ваша донорская база?

Стратегия в социальных сетях актуальна, поскольку донорская база присутствующая в социальных сетях, частично совпадает с теми, кто собирает финансы.

2. Растёт ли ваша контактная база и служба поддержки в отношениях и в количестве?

Ваша стратегия в социальных сетях носит реляционный характер, поскольку она глубже связывает вас с *нынешними* донорами, а также помогает вам развивать новые отношения с *потенциальными* донорами.

ТРИ ВОПРОСА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УЧАСТИЯ В СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

1. *Начало стратегии*: где находится большая часть вашей донорской базы?

Найдите ваших доноров в среде социальных сетей. Поработайте, чтобы найти ваших потенциальных и текущих доноров в социальных сетях и создайте страницу служения в социальных сетях. Ваша база поддержки объединяет их присутствие в дополнительных местах, так что больше углубляйтесь в один или два из основных кругах общения, а не на пару сантиметров во многих.

2. *Привлечение новых спонсоров*: используете ли вы социальные сети, чтобы получить новые контакты спонсоров?

Этот вопрос определяет то, будете ли вы сокращать реляционный процесс во время сбора. Социальные сети должны использоваться для *увеличения* вашего списка контактов, а не для получения постоянных партнёров по поддержке. Ничто не может заменить личных отношений в личной поддержке, но социальные сети могут быть использованы в качестве способа по организации встреч для поддержки. Вот несколько идей:

• Просматривайте свои страницы в социальных сетях в поиске новых имён и людей, чтобы увеличить круг вашей поддержки.

• Поиск контактной информации потенциальных доноров может быть не так прост. Многие доноры размещают контактную информацию в социальных сетях, делая её доступной для публичного просмотра. Если вы не хотите этого делать, тогда просто отправьте им сообщение через этот сайт.

• В дополнение к просьбе о рефералах при завершении встречи, попросите их через социальные сети подключить вас к новым потенциальным донорам.

• Если вы чувствуете, что не имеете никакого представления о жизни или интересах потенциального спонсора, то прежде, чем звонить ему, поинтересуйтесь ими через одну из его страниц в социальных сетях, чтобы побольше узнать о нём.

3 Расширение вашей базы поддержки: понимаете ли вы, как нужно использовать социальные сети для постоянного развития вашей команды поддержки?

Каждая социальная сеть была создана для использования с определенной целью, и не все они будут работать одинаково эффективно на каждом фронте. Некоторые предназначены для просмотра фотографий, некоторые для самовыражения, некоторые для общения, другие просто для связи. Когда вы сузите свой подход и стратегию использования социальных сетей, убедитесь, что вы используете их в том направлении, в котором они были задуманы, и адаптируйте их для своего сбора поддержки. Вот две их расширенные категории:

• *Средства распространения информации* предназначены для того, чтобы *вы* могли общаться с *остальными* используя творческий, понятный и лаконичный формат. К ним относятся блоги, тексты, обмен картинками, обмен сообщениями в социальных сетях, видеосайты, электронная почта, а также видеочаты. Один из ваших главных обязательств по сбору средств будут состоять в том, чтобы обновлять вашу группу поддержки и поддерживать её в актуальном состоянии, участвуя в вашем видении путем регулярного и актуального распространения информации.

• *Средства сбора информации* предназначены для того, чтобы помочь *вам* быть в курсе о *чьём-то* местонахождении, мнениях или комментариях. К ним относятся звуковые фрагменты, посты, микроблоггинг и обновления статуса. Вы не можете эффективно управлять своей командой поддержки, если вы не осведомлены о повседневной жизни её членов. Читайте, исследуйте и следите за их страницами в социальных сетях, которые могут помочь вам взглянуть изнутри на жизнь вашего спонсора. Это может дать вам дополнительную информацию для молитвы, ободрения и совета для них.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СОВЕТЫ

• *Будьте доступны*: могут ли ваши спонсоры в любое время в любом месте найти вас и информацию о вашем служении и миссии? 95% доноров хотят быть в состоянии прочитать информацию о вас, прежде чем дать. Позаботьтесь о том, чтобы у вас был сайт или блог, с помощью которого люди могли бы связаться с вами или больше узнать о вас.

• *Будьте более близкими*: используйте социальные сети для запоминания дат дней рождения, годовщин, имён и возраста детей, важные даты и значимые события, которые происходят в их жизни.

• *Будьте уникальны*: найдите новые и креативные способы информирования, привлечения и вовлечения ваших спонсоров в ваше служение. Дайте им живые обновления через видео. Используйте фото в красиво отформатированных электронных письмах. Задавайте конкретные вопросы или узнайте их мнение через онлайн-опрос. Сделайте так, чтобы они

зарегистрировались онлайн, для молитвы за определённые просьбы или за конкретных людей. Кроме того, рассмотрите возможность использования текстовых сообщений для срочных просьб помолиться в реальном времени.

• *Будьте последовательны*: социальные сети облегчают миссионерам обновление информации об их служении для команды поддержки. Хотя у них нет никаких оправданий, миссионеры теряют спонсоров из-за отсутствия регулярных обновлений. Форматы электронных рассылок и шаблоны электронной почты позволяют публиковать привлекательные обновления из любой точки мира!

• *Будьте благодарны*: благодарность оказывает большое влияние. В то время как письмо, отправленное по почте, несёт в себе личный характер, также вы можете быстро поблагодарить с помощью социальной сети. Текст, электронная почта, сообщение, изображение или короткое видео, снятое со смартфона и отправленное по электронной почте вашему спонсору, являются теми способами, которыми вы можете поблагодарить Бога и Его народ за покрытие ваших потребностей.

Эндрю является региональным директором Campus Outreach Minneapolis. В течение десяти лет он был на поддержке, достигая студентов колледжа для Христа и старательно информируя своих доноров, используя разнообразие социальных медиа для этого!

ПОТОЧНЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ СБОРА ЛИЧНОЙ ПОДДЕРЖКИ

ОРГАНИЗАЦИЯ И ОТСЛЕЖИВАНИЕ ВАШЕЙ ПОДДЕРЖКИ

А. Tnt MPD — это бесплатная программа для поддерживания ваших отношениями с партнёрами по служению, которая доступны на: арабском, голландском, английском, французском, немецком, японском, корейском, португальском, русском, упрощённом китайском, испанском и тайском. Его используют более 8000 миссионеров на двенадцати языках, представляя более ста миссионерских организаций. У них также есть два других приложения, которые помогают другим служениям предоставлять своим сотрудникам актуальную информацию о пожертвованиях: DonorWise, система обработки и приема пожертвований для малых и средних служений, а также: TntMPD. DataServer, система, предназначенная для предоставления пользователям TntMPD доступа к пожертвованиям через интернет практически в реальном времени, а также предоставляет информацию их служения. Работает с Mac и ПК. (www.tntware.com)

Б. Karani — это новое «подобное TntMPD» облачное программное обеспечение, которое может помочь вам управлять всеми вашими контактами и сбором средств в одном месте онлайн. Храните и управляйте всей информацией о ваших контактах — почтой, адресами, телефонами и многое другое. Отслеживайте каждое взаимодействие с вашими контактами, включая звонки, просьбы, письма, благодарности и встречи. (www.Karani-App.com)

В. Friend Files бесплатны и предназначены для того, чтобы помочь вам поддерживать связь со спонсорами. Кроме того, поддерживать актуальный список имён, адресов, телефонных номеров, адресов электронной почты; отслеживать вклады и анализировать свою поддержку; распечатывать списки рассылок и адресные этикетки. (можно загрузить в Microsoft Access по адресу www.PeterNoonan.net)

Г. Donor Manager — бесплатная программа для Windows, предназначенная для помощи миссионерам в отслеживании информации о своих партнёрах по служению. Программа работает на Microsoft Windows (98, 2000, NT, XP, Vista и Windows 7), а также работает на Mac (с использованием Parallels, Crossover или другого эмулятора) и в Linux, используя WINE. Особенности: Возможность вести актуальный список рассылки с именами, адресами, номерами телефонов, адресами электронной почты, веб-сайты, семейная информация; импорт фотографий каждого спонсора; отслеживать и анализировать вклад доноров и составлять отчёты; печатать почтовые этикетки, конверты и создавать слияния файлов для слияния почты; отправлять массовые сообщения электронной почты своим партнёрам по служению. (www.DonorManager.com)

Д. Mission Hub — это новая онлайн-система отслеживания, которую вы можете использовать для сбора информации обо всех ваших спонсорах и следить за ними. Она может также использоваться в том, чтобы организовать и не отставать от всеми вашими группами служений и людьми в кампусе или в городе, который вы хотите достичь. Скачать для Android или iPhone, доступ к информации в любом месте. Простые обучающие видео включены. (www.missionhub.com)

ОТСЛЕЖИВАНИЕ КОНТАКТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ЛЮДЕЙ

А. Zabasearch — это веб-сайт, который ищет и собирает несопоставимую информацию о жителях США, включая имена, текущие и прошлые адреса, номера телефонов и год

рождения, а затем разрешает пользователю запрашивать эту информацию у других поисковых систем, чтобы получить другие данные, такие как спутниковые фотографии адресов. (www.zabasearch.com)

Б. Anywho — это бесплатная служба поиска людей, которая просматривает белые и желтые страницы, а также выполняет функции поиска по региону/почтовому индексу, обратного поиска и функция отображения. (www.anywho.com)

В. Карты Google — это виртуальный глобус, карта и географическая информационная программа, предоставляющая возможность даже увидеть вид на улицу дома и кварталы, а также найти любой адрес и приблизить его насколько вы захотите. (maps.google.com)

Г. Batch Geo позволяет вам взять базу данных со всеми вашими именами контактов, адреса, города, штаты, почтовые индексы (или любой другой объем информации, который у вас есть), скопировать и вставить в программу, и она мгновенно создаёт красочное увеличение / уменьшение масштаба карты Google точно там, где находятся все ваши контакты. Бесплатный и очень простой способ увидеть то, где наиболее сосредоточены ваши контакты и в какие города вам нужно совершать поездки для поддержки. (www.batchgeo.com)

УСЛУГИ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ ДЛЯ ОБЩЕНИЯ В ГРУППАХ С ВАШИМИ СПОНСОРАМИ

А. Mail Chimp — это бесплатная система массовой рассылки, позволяющая настраивать новостные рассылки, интегрировать ваши социальные сети, и отслеживать результаты (кто открыл, на какие ссылки нажали и т.д.) в режиме реального времени. Вообще это используется для законных почтовых рассылок, например, для подписчиков на список рассылки, и может «де-спамить» вашу электронную почту, и они не будут попадать в нежелательную почту вашего получателя. Это служит вашей личной платформой для публикаций. (www.mailchimp.com)

Б. Constant contact предоставляет настраиваемые шаблоны и редактирование в один клик. Бесплатное личное обучение и поддержка по телефону, электронной почте и в чате; безопасные списки адресов электронной почты на основе разрешений; ссылки на Facebook и Twitter; проверка спама; собирает статистику в социальных сетях; синхронизируется с другими приложениями. (www.constantcontact.com)

В. iContact.com — это больше, чем универсальный магазин для функций электронной почты и маркетинга в социальных сетях; это служба маркетинга по электронной почте. Вы можете усовершенствовать свою маркетинговую стратегию онлайн с помощью их стратегических советников, воспользоваться услугами крупных отправителей или обратиться к их службам по дизайну, чтобы заняться вашими проектами электронной почты, большими и маленькими. (www.icontact.com)

Г. Vertical Response — это веб-сайт для маркетинга по электронной почте и в социальных сетях, позволяющий группировать и персонализировать все ваши списки рассылки для электронной почты, проводить онлайн-опросы, маркетинг событий, прямая почтовая рассылка открыток, и расти и управлять своими списками доноров. Они помогут вам координировать ваши социальные медиа усилия. (www.verticalresponse.com)

ПРОИЗВОДСТВО/ОТПРАВКА МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ВАШЕГО СБОРА ПОДДЕРЖКИ

А. Missionary Tech Team — это служба в США, призванная помогать христианским работникам в разных логистических потребностях. У них есть своя команда дизайнеров, чтобы иметь возможность помочь создать индивидуальные баннеры, дисплеи, литературу, аксессуары, виниловые вывески, стендовые экспонаты, компьютерные и графические услуги и каталог всех их ресурсов. (www.techteam.org)

Б. Creative Plus разрабатывает и производит индивидуальные молитвенные и фотокарточки, магниты, карточки для ответов, закладки, визитки, а также дисплеи для того, чтобы взять на групповые мероприятия. (www.creativeplus.com)

В. Magnet Street десятилетиями создавали и производили высококачественные магниты для служения, предоставляя индивидуальную помощь, дизайн, инструменты и поддержку, необходимые для персонализации и регистрации вашего сообщения. (www.magnetstreet.com)

Г. Discount Photographic Imagination создает и печатает молитвенные карточки, магниты, открытки, молитвенные карточки, закладки молитвенные карточки, визитные карточки молитвенные карточки. (www.dpimagine.com)

Д. Amazing Mail создает и производит индивидуальные фото открытки, брошюры, визитные карточки, ответные открытки и поздравительные открытки. Они также могут помочь вам создать базу данных для ваших списков, сохраняя его чистым и эффективным. Они могут отправить их по почте в любую точку мира. (www.amazingmail.com)

Е. Chalk Line предоставляет широкий спектр услуг для общения с вашими спонсорами, такими как создание и печать молитвенных писем, открыток, информационных писем, конвертов, магнитов, и фотокарточек. Они могут выполнять складывание, вставку, запечатывание и печать ваших писем, а также могут отправлять письма на международном уровне. (www.ChalkLine.org)

Ё. Mission Center International обслуживает христианских работников, печатая и рассылая информационные письма и другую литературу по низким ценам. Вы можете отправить готовую к использованию копию вместе с фотографиями и художественными работами по почте (или по электронной почте), или MCI может сделать это за вас. Они будут печатать, вставлять, адрес и отсылать всё по почте. (www.missioncenterusa.com)

Ж. Prayer Letters — христианское служение, стремящееся помочь миссионерам, которые общаются с теми, кто их поддерживает. Полностью онлайновый сервис печати и рассылки, они ориентированы на скорость, простоту, гибкость и могут помочь с управлением списком рассылок, советами по написанию писем, даже с корректурой. (www.prayerletters.com)

З. Missions Linked управляются верующими и предоставляют широкий спектр услуг, включая индивидуальный дизайн и печать молитвенных карточек, информационных писем (печатных и электронных), брошюр, листовок, магниты, дисплеи, веб-сайты, даже бренд служения. (www.missionslinked.com)

И. Vista Print — давняя компания, разрабатывающая и производящая визитки, приглашения / объявления, открытки, адресные этикетки, брошюры, чеки, магниты, календари, вывески/баннеры, сайты, даже футболки на заказ и вышивку. (www.vistaprint.com)

Й. Cardstore позволяет создавать весёлые и простые открытки, приглашения, объявления и т. д… прямо с вашего компьютера, и может быть персонализирован с вашими

собственными поздравлениями и любимыми фотографиями. Можно написать всё, что вы хотите, и любая открытка может быть отправлена по почте в любую точку США только за стоимость печати. Cardstore может даже добавить вашу подпись в цифровом виде. (www.cardstore.com)

К. Shutterfly позволяет подключить и упорядочить фотографии и превратить их в профессионально переплетенные фотокниги, напечатанные на высококачественной бумаге. Они делают превосходное портативное портфолио служения. Вы также можете создать бесплатный пользовательский веб-сайт для обмена видео с персонализированным веб-адресом, чтобы обмениваться фотографиями и видео со всеми вашими спонсорами. (www.shutterfly.com)

ПРОГРАММЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИА

А. Prezi похож на PowerPoint или Keynote, но с гораздо большим количеством визуальных эффектов и движений. Это облачное (SaaS) программное обеспечение для презентаций и инструмент для изучения и обмена идеями на виртуальном холсте, позволяющий пользователям увеличивать и уменьшать масштаб своей презентации. Вы можете увидеть образцы, посмотреть учебные пособия на английском и испанском языках, импорт слайдов PowerPoint, видео и изображений, а также создание и показ вашей презентации на iPad. (www.prezi.com)

Б. Animoto бесплатная программа, позволяет легко выбирать фотографии и видеоклипы из Facebook, Flickr, Picasa, Instagram (или загрузить со своего компьютера), затем добавить свои собственные слова и музыку, чтобы создать личное видео. Вы можете выбрать музыку из их коллекции или загрузить свою. Без труда можно поделиться своим видео через Facebook, Twitter, Pinterest, YouTube, по электронной почте или из вашего телефонного приложения. Вы можете даже скачать ваше видео на DVD. (www.animoto.com)

В. Eye Jot — это мобильная видеопочта, идеальная платформа для онлайн-обмена видео для личного общения. Вы можете создавать и отправлять видео-сообщения без спама на весь свой список контактов, прямо с видеокамеры вашего ноутбука. Ничего не устанавливая, пользуясь любым браузером или платформой, также имеет встроенную поддержку iTunes, iPod, мобильных устройств (включая iPhone и скоро на Android), и в социальных сетях. Создавайте и отправляйте Eyejot видеопочту из любого места в любое время. (www.eyejot.com)

Г. Beyond Bullet Points — это учебный веб-сайт, предлагающий онлайн-курсы, которые научат вас пользоваться программой PowerPoint (или любым инструментом презентации) более эффективно. Есть также блоги, живые события, ежемесячные информационные письма и другие доступные ресурсы. Некоторые из них являются бесплатными, а некоторые нет. (www.beyondbulletpoints.com)

Д. Presentationzen — это увлекательный сайт, полный статей, ресурсов, ссылок, видеоклипов и т. д. о том, как сделать презентацию вашего служения более интересной и привлекательной для ваших потенциальных спонсоров. Это не модель лекционного стиля и заставляет вас продумать различные творческие методы, чтобы донести ваше послание и видение для ваших слушателей. (www.presentationzen.com)

Е. Slide Shark — бесплатное приложение для iPad, позволяющее загружать, просматривать и делиться PowerPoint презентациями, чтобы использовать на встречах по сбору поддержки. Хорошо сохраняет переходы, анимацию, шрифты, графику, и цвета,

также есть Team Edition для мультипользователей, а также обогащённые голосом онлайн и мобильными вариантами видео презентаций. (www.slideshark.com)